THE SENATE LE SÉNAT

MEXICO:
CANADA'S OTHER NAFTA PARTNER
(Volume 3)

Report of the Standing Senate Committee
on
Foreign Affairs

Chair
The Honourable Peter Stollery

Deputy Chair
The Honourable Consiglio Di Nino

March 2004

104-04259/

The first two volumes of this study by the Standing Senate Committee on Foreign Affairs

Uncertain Access: The Consequences of U.S. Security and Trade Actions for Canadian Trade Policy (Volume 1)

The Rising Dollar: Explanation and Economic Impacts (Volume 2)

can be downloaded at
http://www.senate-senat.ca/foraffetrang.asp

For more information, please contact us
by e-mail: foraffetrang@sen.parl.gc.ca
by phone: (613) 990-0088
toll free: 1 800 267-7362
by mail: Standing Senate Committee on Foreign Affairs, The Senate, Ottawa, Ontario, Canada, K1A 0A4

MEMBERSHIP

The Honourable Peter Stollery, *Chair*

The Honourable Consiglio Di Nino, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Raynell Andreychuk
*Jack Austin, P.C. (or William Rompkey, P.C.)
Pat Carney, P.C.
Eymard G. Corbin
Pierre De Bané, P.C.
John Trevor Eyton
Jerahmiel Grafstein
Alasdair Graham, P.C.
*John Lynch-Staunton (or Noël Kinsella)
Frank W. Mahovlich
Vivienne Poy
Herbert Sparrow

* *Ex officio* members

In addition to the Senators indicated above, the Honourable Senators Gérald A. Beaudoin, Roch Bolduc, Maria Chaput, Joseph Day, Edward M. Lawson, Rose-Marie Losier-Cool, Paul J. Massicotte, Pana Merchant, Gerard A. Phalen, Raymond Setlakwe, David P. Smith, P.C., and Terry Stratton were members of the Committee or participated at different stages of this study during the Second and Third Sessions of the Thirty-Seventh Parliament.

Staff from the Parliamentary Research Branch of the Library of Parliament:
Peter Berg, Analyst
Michael Holden, Analyst

François Michaud
Clerk of the Committee

ORDER OF REFERENCE

Extract from the *Journals of the Senate* of Tuesday, February 10, 2004:

The Honourable Senator Stollery moved, seconded by the Honourable Senator Maheu:

THAT the Standing Senate Committee on Foreign Affairs be authorized to examine and report on the Canada — United States of America trade relationship and on the Canada — Mexico trade relationship, with special attention to: (a) the Free Trade Agreement of 1988; (b) the North American Free Trade Agreement of 1992; (c) secure access for Canadian goods and services to the United States and to Mexico, and (d) the development of effective dispute settlement mechanisms, all in the context of Canada's economic links with the countries of the Americas and the Doha Round of World Trade Organisation trade negotiations;

THAT the papers and evidence received and taken during the Second Session of the Thirty-seventh Parliament be referred to the committee; and

THAT the Committee shall present its final report no later than June 30, 2004 and that the Committee shall retain all powers necessary to publicize the findings of the Committee as set forth in its final report until July 31, 2004.

After debate,

The question being put on the motion, it was adopted.

Paul Bélisle
Clerk of the Senate

TABLE OF CONTENTS

Page

FOREWORD I

RECOMMENDATIONS III

INTRODUCTION 1

MEXICO TEN YEARS AFTER NAFTA 3

A. THE BENEFITS OF FREE TRADE 3
1. *Mexico's Trade With its NAFTA Partners has Grown* 3
2. *Foreign Direct Investment in Mexico has Soared* 4
3. *NAFTA has Contributed to Overall Mexican Economic Performance* 4
4. *Not all of Mexico's Economic Performance Since 1994 can be Attributed to NAFTA* 7

B. CRITICISMS OF NAFTA AND MEXICO'S OUTSTANDING CHALLENGES 9
1. *Economic Growth has Decreased* 9
2. *Concerns Regarding Employment, Wages and Poverty* 10
3. *Regional Disparities Continue to Exist* 11
4. *Agriculture has been Deeply Affected* 11
5. *Migration Flows Remain a Problem* 13
6. *Why NAFTA cannot be Blamed for all of Mexico's Woes* 14

BOOSTING CANADA-MEXICO TRADE AND INVESTMENT 17

A. CANADA-MEXICO TRADE AND INVESTMENT LINKS 17
B. CHALLENGES TO A CLOSER ECONOMIC RELATIONSHIP 19
1. *Weakness in the Mexican Economy* 20
2. *Mexican Structural Reforms Have Stalled* 20
3. *Canadian Business Continues to be Largely Fixated on the U.S. Economy* 21
4. *Challenges in the Farm Sector* 21
C. WHERE DO WE GO FROM HERE? 22

PROSPECTS FOR CLOSER COOPERATION ON NORTH AMERICAN ECONOMIC ISSUES 25

FOREWORD

While NAFTA has undoubtedly bestowed economic benefits on Mexico, it is the perfect cautionary tale about the difficulty with free trade agreements between developing countries and developed countries, especially as they relate to agriculture.

Simply put, in Mexico, an estimated 30 percent of the people work in agriculture. In Canada and the United States 2 percent of the people work in agriculture. In Mexico, where proper statistics are difficult to come by, we can estimate that 4 percent of the people work in commercial agriculture. The remaining 26 percent work in subsistence agriculture: they farm small plots where they feed the family and sell at local markets.

Somehow the owners of the commercial farms – a much smaller number of people than the 4 percent that work on commercial farms – persuaded the Mexican government to sign a free trade agreement on agriculture which would open Canadian and U.S. markets to Mexican agricultural exports. The agreement also opened the Mexican market to Canadian and especially U.S. agricultural exports, with this result wreaking havoc on the 26 percent of the Mexican workforce who farm at local and subsistence levels.

As someone who speaks Spanish, and has traveled extensively through what is called Latin America, I am familiar with the varied political and social situations in this region. On the Committee's recent visit to Mexico, I was told by Mexican Congressmen of all three main parties that many, many villages have no men in them and perfectly good land is left untended. They told me that disaster has overtaken many rural areas.

So where are the men?

The answer to this question may be found in the testimony the Committee heard as well as in what an observant visitor to Mexico City can see by walking its' streets. I noticed an enormous increase in the number of peddlers in Mexico City, where I have not been for more than ten years. In my view, the most extraordinary evidence that the Committee received, is that contrary to what the promoters of NAFTA promised – a reduction of illegal immigration to the United States – 500,000 poor Mexicans, often taking their lives in their hands, now make the illegal crossing into the United States every year. Every witness said that this was a huge increase from ten years ago. We were also told that these people do not stay in California or other traditional areas, but now move all over the country. Imagine: 500,000 undocumented people without any rights, every year, wandering around the U.S. looking for jobs.

To conclude, this report on Mexico makes up volume three of our Committee's comprehensive review of the Free Trade Agreement between Canada and the U.S.; the effect of the exchange rate on trade between Canada and the U.S.; and NAFTA. I certainly have learned a great deal which I didn't know and I was a member of the committee when it dealt with both the FTA and NAFTA. At that time there was no World Trade Organization. In my opinion, the arrangements to resolve trade disputes between Canada and the U.S. – agreed to in 1988, have failed. Take a look at softwood lumber or the Wheat Board. Also many of our witnesses observed that the increase in exports to the U.S. from 76 percent to 86 percent was largely the result of the exchange rate and the robust U.S. economy drawing in our exports. And 25 percent of our exports are automobiles and auto parts under the Auto Pact of 1965, which has nothing to do with the Canada – U.S. Free Trade Agreement.

That said, I am perplexed by people who say that we should get out of the Free Trade Agreement. Should we put the tariffs, which ended in 1998, back on? They were not high anyway. The fact is that the world has moved on. Any benefits stemming from the FTA have ended. It is clear to me that we should focus on the multilateral trade negotiations that are taking place under the authority of the World Trade Organization.

Subsistence farms are not going to be protected by regional free trade agreements: powerful agricultural interests will see to that. But there is a chance at the multilateral level, and Mexico sends a clear signal. There must be enforceable rules for commercial agriculture so that shiploads of highly subsidized U.S. corn are not sold to Mexico, depriving outraged Mexicans of their traditional livelihood. At the same time, ways must be found to protect the hundreds of millions of poor farmers. After all, in Canada we protect the dairy and chicken farmers. It's a challenge. Trade experts say that the current Doha Round, which deals with agriculture, may take ten years. But it must be done.

On behalf of the members of the Foreign Affairs Committee, I would like to express my appreciation to the Clerk of the Committee, François Michaud; Peter Berg and Michael Holden from the Research Branch of the Library of Parliament; as well as all the reporters, interpreters, translators, editors and other support staff for their important work on this study. I would also like to thank the staff of the Canadian Embassy in Mexico City, in particular Ambassador Gaëtan Lavertu, Heidi Kutz, Christophe Leroy, Adriana Caudillo and all those who helped make our trip and our study a success.

Peter Stollery
Chair

RECOMMENDATIONS

Recommendation 1:

That, so as to diversify its own external trade, the Government of Canada closely examine the success that Mexico has had in negotiating free trade agreements outside of NAFTA and use the Mexican experience to develop a comprehensive Canadian network of free trade arrangements.

Recommendation 2:

That the Government of Canada increase its efforts to significantly advance all aspects of the bilateral relationship between Canada and Mexico, including educational exchanges, culture and sports. Consideration should be given to:

- Enhancing the knowledge and understanding about Mexico in Canada, and Canada in Mexico; and
- Promoting improved ties between Canadian and Mexican business, public sector agencies and non-governmental organizations.

Recommendation 3:

That, recognizing the increased significance of the Canada-Mexico economic relationship, an official Canada-Mexico Parliamentary Association be established with full funding.

Recommendation 4:

That, recognizing the benefits that could arise from the structural reforms under consideration in Mexico, the Government of Canada offer to engage with its Mexican counterpart in an exchange of information and best practices towards the implementation of these reforms.

Recommendation 5:

That senior Government of Canada officials enter into discussions with their Mexican counterparts to explore the potential for common approaches to dealing cooperatively with the North American economic and trade-related security issues that this report has identified. Should common ground be found, practical joint proposals could then be made to the relevant United States authorities.

Recommendation 6:

That to more effectively present issues, concerns and proposals (including those referred to in Recommendation 4 above) to key U.S. decision-makers, the Government of Canada immediately implement Recommendation 10 of this Committee's June 2003 report on the Canada-U.S. trade relationship (*Uncertain Access: The Consequences Of U.S. Security And Trade Actions For Canadian Trade Policy*), which called for a Parliamentary Office to be established in Washington, D.C. to aid Canadian Parliamentarians in their interaction with U.S. legislators and officials.

MEXICO: CANADA'S OTHER NAFTA PARTNER

INTRODUCTION

The North American Free Trade Agreement (NAFTA) is often seen as two bilateral relationships centred by the United States. It is easy to understand why: trade between Canada and the U.S. – valued at $531 billion in 2003 – accounts for 60.6% of all intra-NAFTA trade, while Mexico-U.S. trade was worth 37.7% ($330 billion) of total trade within the NAFTA region.

By comparison, Canada-Mexico is the often forgotten relationship within NAFTA. Sixty years have passed since Canada and Mexico first established diplomatic relations, yet only 1.6% of intra-NAFTA trade – about $14.4 billion in 2003 – takes place between those two countries.

Despite the above data, Mexico is deemed to be important for Canada. For one thing, Mexico is a useful country for assessing the successes and failures of NAFTA, the first agreement of its kind that combines developed and developing nations. Owing to its relatively high tariffs prior to NAFTA, Mexico has been by far the most affected by the trade agreement.

Much of this report, based on the Committee's hearings in Ottawa and Mexico City, is devoted to assessing the impacts of NAFTA on Mexico ten years after the trade agreement's launch. The report identifies the benefits of the agreement for that country and discusses important NAFTA-related concerns that have been raised during the Committee's deliberations. The testimony revealed that not all of Mexico's economic performance since NAFTA's implementation, both positive and negative, can be attributed entirely to that trade treaty.

Mexico is also important because economic relations between Canada and Mexico have grown significantly since NAFTA came into being in January 1994. As the Committee heard in Mexico, NAFTA had the desired psychological effect of putting each country on the other's map.[1] Bilateral trade has increased by 156% while Canadian investment in Mexico has tripled since 1994.

The rise in bilateral trade and investment since NAFTA's beginning has been of such magnitude that Mexico is now one of only eleven countries deemed by the Government of Canada to be of priority status for international business development. The other ten include the members of the G-8 (other than Canada),[2] China, India, and Brazil. Mexico is considered to be a highly strategic country for Canada in its pursuit of trade opportunities throughout the world. The report presents a snapshot of the Canada-Mexico trade and investment relationship and discusses the challenges that this relationship faces.

---

1 For example, the Committee was told that Canada now hosts upward of 11,000 Mexican students annually at Canadian colleges and universities.

2 Countries in the G-8 include the United States, the United Kingdom, Germany, France, Italy, Japan, Russia, and Canada.

The final point to note regarding Mexico's significance is that, as several of the Committee's witnesses observed, Mexico represents a useful "counterweight" to the U.S. Canada and Mexico share similar concerns about sovereignty and many of their foreign policy perspectives also match up well. In essence, witnesses said, a strong and dynamic relationship with Mexico would enable the two countries to coordinate approaches to North American issues before entering into discussions with their U.S. counterparts. This would allow the two countries to advance common North American strategies more effectively. The final chapter of this report assesses future prospects for closer cooperative efforts on North American economic issues, especially from a Mexican vantage point.

MEXICO TEN YEARS AFTER NAFTA

Since the mid-1980s, Mexico has made a dramatic transition from a relatively closed market to one of the world's most open economies. That country's 1986 entry into the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) signalled a change in Mexican economic strategy, in that foreign trade became a key element in the quest for durable economic growth. Embracing international free trade agreements was viewed as a way to promote industrial competitiveness and job creation, thereby complementing domestic measures to deregulate commercial activity and encourage investment.

When NAFTA was implemented in 1994, it effectively locked Mexico in to pursuing a policy of economic liberalization. Indeed, on its fact-finding mission to Mexico, the Committee heard that NAFTA was a key part of a comprehensive economic and political reform package in Mexico that included significant structural and institutional reforms. Areas where progress has been more difficult to obtain include energy, tax, labour-market, and judicial reforms.

Even ten years ago, few would have predicted that Mexico would become one of the top trading nations in the world and the first in Latin America. That result can be largely attributed to NAFTA. The U.S. and Canada account for the vast majority of Mexico's trade growth since the early 1990s. As Carlos Piñera (Chief Representative, NAFTA Office of Mexico in Canada) informed the Committee, NAFTA represented the most comprehensive free trade agreement in the world at the time of its introduction.[3] For example, the agreement was the first of its kind to cover investment, services, government procurement and intellectual property rights.

Mr. Piñera noted that NAFTA has been the "cornerstone" of Mexico's trade liberalization process ever since. It has stimulated growth in trade and, through its attraction of foreign direct investment (FDI) into North America, has made the region's economies more competitive and promoted regional strengths in key economic sectors such as automotive, electronics and textiles.

A. The Benefits of Free Trade

1. Mexico's Trade With its NAFTA Partners has Grown

At the most basic level, the goal of trade liberalization agreements is to increase the level of trade and economic interaction between signatory countries. As Andrea Lyon (Director General, Department of Foreign Affairs and International Trade) stated, from this perspective NAFTA has been an unqualified success for Mexico. The Committee heard that Mexico's imports and exports have both risen by approximately 300% from 1990-2003. Primarily because of the increase in its trade with Canada and the U.S., but also because of its trading arrangements with thirty other countries around the world, Mexico has become the largest trading nation in Latin America as well as the eighth-largest exporter and the seventh-largest importer in the world.

Although not all witnesses were willing to give NAFTA sole credit for this growth, no one suggested that NAFTA did not play a significant role. Even if Mexico's trade with North America had been growing strongly even prior to NAFTA's ratification, it accelerated after 1994. Canadian and U.S.

---

3 It should be noted that free trade agreements come in all shapes and sizes. It is really up to the negotiating countries themselves to determine how comprehensive they want them to be.

import data show that, in Canadian-dollar terms, Mexico's exports into the NAFTA market have more than quadrupled since the agreement was implemented, rising from $55.2 billion in 1993 to $205.7 billion in 2003. As a result, Mexico has become increasingly linked with the North American economy.

2. Foreign Direct Investment in Mexico has Soared

There is no question that NAFTA has led to a surge in much-needed foreign direct investment in Mexico. Not only did the novel incorporation of a comprehensive investment chapter in a trade agreement succeed in removing barriers to investment, but NAFTA also sent a positive signal about Mexico's investment prospects to other countries around the world. As Marvin Hough (Regional Vice-President – Latin America, Export Development Canada) stated, Mexico is now considered to be an investment-grade country, thanks in no small part to the economic stability and implicit vote of confidence that NAFTA has given the Mexican economy.

Mexico is now the third largest recipient of foreign direct investment among emerging economies. While investment had been rising even in the late 1980s and into the early 1990s, it accelerated following NAFTA's implementation. In terms of concrete numbers, FDI in Mexico totalled US$40.6 billion in 1993. By 2002, the FDI stock had risen by 279%, reaching US$154.0 billion.[4] The average annual inflow of capital since 1994 was nearly $14 billion U.S. per year, more than three times the annual amount received in the seven years preceding implementation of the regional trade accord.

While Canada and the United States account for the majority of FDI in Mexico, the rapid growth in investment is not due solely to increased flows from those countries. As fast as investment from its NAFTA partners has grown, investment in Mexico from outside North America has expanded even more quickly. In particular, Mexico has witnessed rapid growth in FDI inflows from the European Union (EU). Preliminary estimates from 2003 indicate that the EU accounted for 37.3% of investment in Mexico that year, up from 17.8% in 2002.

Moreover, the Committee heard that not only has the volume of capital inflows increased, the quality of those investments has also improved. Carlos Piñera remarked that foreign investment in Mexico has facilitated the transfer of knowledge and technology on a large scale, enabling firms to modernize their production processes and upgrade their workers' skills. Witnesses in Mexico agreed, stating that foreign investors introduced machinery and equipment, provided training to workers and applied international standards to the manufacturing sector in that country. FDI also helped open Mexico's commercial/financial sector.

3. NAFTA has Contributed to Overall Mexican Economic Performance

NAFTA can be considered a success for Mexico inasmuch as it has contributed to trade and investment growth in that country. However, as the Committee heard, the exchange of goods, services and investment is not the ultimate goal of trade liberalization agreements. Sandra Polaski (Senior Associate and Project Director, Trade Equity and Development Project, Carnegie Endowment for International Peace) observed that "... increase[s] in trade and investment are not ends in themselves, only means to allow the trade partners to become more efficient and thus to grow faster and become more wealthy."

---

4 United Nations statistics.

In other words, it is not the increase in trade and investment that makes agreements like NAFTA valuable, but the resulting economic benefits. Ms. Polaski pointed out that to assess the impact of NAFTA on Mexico, one needs to look beyond mere trade and investment figures and focus instead on what real outcomes trade and investment growth have had on the Mexican economy. Specifically, what has happened to productivity, employment, incomes, poverty and economic growth in Mexico since 1994?

Many witnesses felt that NAFTA had, for the most part, a positive experience on the Mexican economy. For example, Andrea Lyon stated, "Generally speaking, the economic activity and production has increased in Mexico, contributing to the creation of more and better paying jobs." This view was particularly common amongst government officials, from both Canada and Mexico. For example, Her Excellency Maria Teresa Garcia Segovia de Madero (Mexico's Ambassador to Canada) stated that NAFTA has served as an engine of growth for the Mexican economy. Marc Lortie (Assistant Deputy Minister, Americas, Department of Foreign Affairs and International Trade), a witness who appeared before the Committee on two separate occasions, called the Committee's attention to the position of the Mexican government: "[President Fox's] government is saying that if they have grown in the last few years it is because of NAFTA. If they have prospered,...[it] was because they opened up the economy. That important sentiment emerged from the country that took a big risk 10 years ago."

Other witnesses, particularly those we met in Mexico, were less effusive about the overall benefits of NAFTA. Many believed that the results of the agreement ten years later were mixed at best. Even so, all thought that NAFTA had had some positive effects on Mexico, although there was some question about whether or not these benefits exceeded the costs.

In particular, it was widely agreed that Mexico's manufacturing sector was the clear winner. Thanks in large part to the surge in FDI into Mexico, the manufacturing sector has been modernized, and output and employment have both increased. A study by the Carnegie Endowment (*NAFTA's Promise and Reality: Lessons from Mexico for the Hemisphere*) suggests that NAFTA tariff cuts likely accounted for about 250,000 new manufacturing jobs. Her Excellency Maria Teresa Garcia Segovia de Madero also highlighted job gains in manufacturing, stating that that sector's export component had become the leading source of employment in Mexico, creating over half of all manufacturing jobs between 1994 and 2002.[5]

Furthermore, the importance of manufacturing exports has increased while reliance on exports of oil and other raw materials has fallen dramatically. In the 1980s, roughly 70% of exports were minerals and oils, while manufactured goods accounted for less than 25% of the total export figure. By 2002, 89% of Mexican exports consisted of manufactured goods, and only 8% were minerals and oils. The Committee heard that this move away from energy exports, aided undoubtedly by the ageing of Mexican energy supply equipment, has helped shelter the Mexican economy from the effects of fluctuations in world energy prices.

Second, NAFTA has contributed to considerable productivity gains in Mexico. In Mexico, the Committee heard that productivity in the manufacturing sector has risen by 60% since 1993 as NAFTA helped spur Mexico to correct inefficiencies in production. Donald MacKay (Executive Director, Canadian Foundation for the Americas) informed Committee members that the Ford motor company plant in Mexico was found to be the most efficient automotive assembly operation anywhere in the world. He was of the view that this achievement spoke to the productivity gains that have been

5 It should be noted here that since 2000, considerable manufacturing activity in Mexico's maquiladoras (i.e., mostly foreign-owned assembly plants) has either been terminated entirely or has migrated to Central America and, most importantly, China. Estimates of the associated job losses range from 200,000 to 300,000.

accumulated in Mexico to date. In addition, William Maloney (Lead Economist, World Bank, Office of the Chief Economist of the Latin American and Caribbean Region) referred to productivity gains in the agriculture sector where, despite falling employment, output and exports continue to rise.

Productivity is key to improving the long-run competitiveness of the Mexican economy, and enhancing wages and the country's standard of living. The more productive Mexican workers are, the more valuable they become. As Ms. Polaski explained to the Committee, productivity growth "could allow Mexican workers to be more competitive in the global economy, and...over the long run can translate into wage growth and lift incomes and relieve poverty." Indeed, witnesses in Mexico testified that NAFTA has contributed to the creation of relatively well-paying jobs in that country. The Committee heard that wages in export-related employment in Mexico are almost 40% greater than those in other sectors of the economy.

Third, NAFTA has locked Mexico economically into North America. As in the case of Canada, our southernmost NAFTA partner has increasingly become reliant on the U.S. market as a destination for its exports. In 2002, over 89% of Mexico's exports were destined for the U.S. market, an increase from 83.1% in 1993.

The attainment of closer economic ties to the U.S. has brought important benefits to Mexico. In particular, a number of witnesses were of the opinion that NAFTA had cushioned the impact of the 1994-1995 Mexican peso devaluation crisis, commonly referred to as the Tequila Crisis.[6] As several witnesses suggested, had NAFTA not existed at the time, the impacts of the currency crisis on Mexico would have been considerably worse.

At the same time, closer economic links to the U.S. imply that the Mexican economy will be more in synch with the rest of North America. Indeed, NAFTA has helped Mexico converge to the U.S. and Canada in terms of macroeconomic stability. We heard in Mexico that inflation and interest rates are relatively low, fiscal balances have improved, foreign reserves are high and the peso has remained stable since it recovered from the crisis. These were all attributed, at least in part, to closer economic ties with the rest of North America.

The disadvantage of closer economic ties is that when the U.S. economy stumbles, it is nearly impossible for Mexico to avoid a similar slowdown. The Committee heard that Mexico was only now beginning to emerge from a 3-year long recession that was caused by the stagnation of the U.S. economy over the same period. This dependence on the American market has raised concerns that Mexico needs to diversify its exports and was a motivating factor behind Mexico's decision to pursue a free trade agreement with the EU.

Although one of the longest on record, witnesses in Mexico pointed out that the recession was unique by Mexican standards; it was a recession with stability. No economic or political crisis precipitated the downturn and investors did not lose confidence in the Mexican economy. In other words, the recession was more like that of a developed country. Furthermore, because of closer economic ties, the economic recovery currently underway in the U.S. will increase demand for imports and help jump-start the Mexican economy as well.

A final point to consider is that although NAFTA is a trade agreement, some witnesses felt that its benefits extended well beyond the economic realm. Marc Lortie, for example, stated that NAFTA should be seen as a political instrument as well as a trade one. He was of the view that NAFTA, on top

6 Historically, Mexico has experienced its share of currency crises. The previous three had occurred in 1976, 1982 and 1985.

of providing Mexico with a new strategic partner in Canada, strengthened Mexico's political transformation. Mr. Lortie pointed to a number of positive developments in Mexico that could be attributed, at least in part, to the influence of NAFTA:

> "In Mexico, we are witnessing the results of a democratic reform opening up and transforming political institutions... NAFTA was an incentive for them to carry on with their transformation... What NAFTA has done on the political side is to promote a greater transformation for a transparent business climate in Mexico. They opened up their economy; they are changing the political way of doing things, and they are moving at a very impressive pace."

This view that NAFTA transcends economic relations was also shared by some witnesses in Mexico. Several argued that NAFTA was much more than just a trade agreement for Mexico in that it has helped Mexico fight corruption, has spurred domestic economic reforms and has cemented the transition to democracy.

However, not all agreed with this viewpoint. In Mexico, we heard from one witness who believed that NAFTA helped perpetuate the regime of the Institutional Revolutionary Party (PRI). This witness argued that Mexico might have had its first free election in 1994, but because Canada and the U.S. bowed to Mexican pressure not to include democracy and human rights in NAFTA, the regime was allowed to stand for six more years.

We also heard in Mexico that NAFTA has played a significant role in the evolution of Mexico's foreign policy. Although NAFTA itself was the result of a decision in Mexico to move to greater openness and transparency, some witnesses felt that the agreement has changed the way Mexico relates to the U.S. and Canada. Specifically, we heard that Mexico now has a much more active presence in Washington and that NAFTA helped create order in North America by institutionalizing inter-governmental affairs such as co-operation on issues like migration, drugs, and border security.

4. Not all of Mexico's Economic Performance Since 1994 can be Attributed to NAFTA

Witnesses in our hearings, both in Canada and in Mexico, were widely agreed that the increased trade and investment flows sparked by NAFTA have had a positive effect on the Mexican economy. However, many also cautioned that it would be misleading to attribute all growth in Mexico since 1994 to the effects of NAFTA. One cannot link all of the increase in trade and investment in Mexico to NAFTA, nor can Mexico's broader socio-economic performance since 1993 be exclusively pinned on the agreement. Indeed, as mentioned above, from Mexico's perspective NAFTA represented only one part – albeit a significant one – of a broader series of economic and political reforms. As one witness in Mexico stated, it is difficult to separate out the effect of NAFTA from the underlying economic reforms of which it was a part.

NAFTA has undoubtedly played an important role in Mexico's trade and investment growth since the early 1990s: witnesses were unanimous on that point. At the same time, however, the Committee was cautioned that it would be misleading to suggest that NAFTA *alone* was responsible for the increase. Luis Servén (Lead Specialist, Regional Studies, World Bank, office of the Chief Economist of the Latin America and Caribbean Region) pointed to a number of other factors that have influenced Mexico's trade and investment record over the past decade. These include:

- the rapid growth in the U.S. economy in the late 1990s, fuelling that country's demand for imported goods;
- the overall growth in foreign investment to Mexico and many other emerging market economies experienced in the previous decade;
- the depreciation in the Mexican peso following the Tequila Crisis in 1994-1995; and
- the lagged effect of Mexico's unilateral economic reforms of the 1980s.

Mr. Servén directed the Committee to a recent study he co-authored at the World Bank, which attempted to account for the effects of each of these factors in order to pinpoint the amount of the increase in trade that could be directly attributed to NAFTA. The conclusion was that NAFTA accounted for 25-30% of Mexico's increase in exports since 1993. According to the same study, had NAFTA not been in place FDI into Mexico would be about 40% below present levels and there would have been a moderate decline in Mexican per capita income from $5,920 to $5,624 (U.S. dollars).

The Committee also heard that Mexico's record in attracting FDI is not as impressive as it initially seems, when compared to the performance of other Latin American countries. Despite the advantages of preferential access to the North American market, FDI inflows into Mexico since 1993, when measured as a percentage of Gross Domestic Product (GDP), were essentially no different from inflows into South America, Central America or the Caribbean. The reality is that while investment in Mexico did rise faster than elsewhere in Latin America (on average) in the first few years following NAFTA's launch, investment growth in Mexico has slowed since then, while accelerating elsewhere in the region.

Unquestionably, NAFTA has contributed to the increase in FDI into Mexico by reducing barriers to investment and raising investor confidence in that country. However, for Mexico not to outperform its neighbours suggests that NAFTA cannot be exclusively credited for the increase in FDI into Mexico since 1993. Some witnesses felt that Mexico's failure to accompany NAFTA with the necessary legal and policy reforms have prevented FDI growth into Mexico from growing more quickly. Marvin Hough, for example, observed "if you talk to international investors... they will say there are two significant challenges yet in Mexico that differentiate it from other developed countries as an investment location. One of those is the legal system, and the other is labour relations."

In the same way as one cannot link all of the increase in trade and investment in Mexico to NAFTA, neither can Mexico's broader socio-economic performance since 1993 be exclusively pinned on the agreement. As Mr. Servén stated, "... we cannot attribute everything that happened after NAFTA to the treaty itself. We have to disentangle the other factors from the treaty." He explained to Committee members that NAFTA made a modest contribution toward helping to close the standard of living gap between Mexico and its northern free-trade partners: "However, if we were to take the longer perspective, Mexico has suffered major set backs in terms of its standard of living at the time of the debt crisis of the early 1980s, the tequila crisis of early 1990s. Compared with that, the effect of the treaty has been modest. We estimate that had the treaty not been present, per capita income in Mexico today would be about 4% to 5% lower than it is. There is a contribution but it is not so great." Andrea Lyon agreed with this assessment, noting that "It is very difficult to isolate impacts of the North American Free Trade Agreement on the economy and divorce it from various other effects that may be happening at the same time, particularly given the peso crisis that occurred as the agreement was being implemented."

Indeed, the 1994-1995 Mexican peso crisis is perhaps the single most complicating factor in assessing the effect of NAFTA on the Mexican economy. Owing to a combination of factors, investors lost confidence in Mexican financial markets and began to flee the currency. Within ten days of the Bank of Mexico abandoning the peso-U.S. dollar peg, the peso had already depreciated by a staggering 55%. This serious monetary crisis plunged the Mexican economy into recession, caused the cost of imported goods to rise rapidly, raised inflation and resulted in a plummeting of real wages in Mexico.

B. Criticisms of NAFTA and Mexico's Outstanding Challenges

Although the Committee heard solid evidence that certain elements of the Mexican economy have benefited as a result of NAFTA, a large number of witnesses, particularly in Mexico, felt that the overall effect of NAFTA on that country was mixed at best. While certain industries, workers and regions have prospered, others have seen their economic prospects decline. Views varied on whether or not NAFTA bore any responsibility for worsening, or at the very least failing to remedy, these conditions.

Some witnesses felt that NAFTA had failed to deliver on its promises. Others believed that the benefits of NAFTA had not been effectively distributed and, in the words of Laura Macdonald (Associate Professor, Carleton University), "have tended to exacerbate already existing class, regional, ethnic, gender and other disparities within the country."

As the Committee heard in Mexico, patience with the agreement – at the popular level – is wearing thin. People do not agree on the facts of NAFTA and whether or not it is to blame for certain economic conditions is a moot point. There is a growing backlash against the perceived neo-liberal economic agenda responsible for globalization and trade liberalization. We were presented in Mexico with recent survey data which shows that a full 60% of those canvassed felt that they would "not at all" or "not really" benefit from NAFTA.[7] While the central government does not agree with this public opinion, President Fox does acknowledge that the agreement has caused some pain in the transition to a liberalized trading regime and that not all sectors have benefited from free trade.

This section examines some of the concerns witnesses raised about where they felt NAFTA had either failed to deliver on its promises, or had negatively impacted on the Mexican economy.

1. Economic Growth has Decreased

The Committee heard that despite the increase in trade and investment in Mexico, there has not been any noticeable improvement in economic growth in that country. Sandra Polaski observed that from 1994 to 2003, GDP growth in Mexico was nearly identical to the ten-year period immediately preceding NAFTA. Witnesses from the World Bank came to a similar conclusion.

This view was corroborated in Mexico. In the words of one witness, Mexico's recent economic performance since 1994 has been "terribly disappointing." We heard that not only was there no acceleration in growth post-NAFTA compared to the period prior to implementation, but GDP growth was in fact significantly slower than historic rates. Economic growth since NAFTA was implemented

7 At the same time, surveys also suggest that many in Mexico continue to view NAFTA as beneficial. A witness stated that a very recent survey showed that 70% of those polled felt that Mexico had benefited at least "a little" from NAFTA.

was only one-third the average rate of growth from 1946-1970. Furthermore, we heard that the advantages of NAFTA did not help Mexico grow faster than some other Latin American countries. For example, Mexico's GDP growth rate in the past ten years is half the rate of growth in Chile over the same period.

Most witnesses did not blame NAFTA directly for the slow economic growth in Mexico since 1994. They acknowledged that the recession caused by the peso crisis in 1994-1995 played a major role. As well, most also pointed to the slowdown in the U.S. economy over the past three years as the primary reason for Mexico's recent economic stagnation. Some witnesses, however, felt that NAFTA failed to overcome those obstacles and deliver strong growth.

2. Concerns Regarding Employment, Wages and Poverty

The report has already discussed the gains in employment and productivity that have occurred in the Mexican manufacturing sector, the sector that has been most positively affected by NAFTA. However, some critics maintain that the *overall* effect of the trade agreement on employment, wages and poverty reduction in Mexico has not been as positive.

Sandra Polaski, for one, expressed surprise that the trade liberalization under NAFTA, together with the increase in foreign investment that was experienced in Mexico, did not lead to sizeable job growth in that country. Instead, such growth was "surprisingly weak and certainly disappointing in light of Mexico's needs to create employment for its growing population." The above-mentioned Carnegie report that she co-authored concluded that the surge in Mexican manufacturing employment experienced after NAFTA's launch had been more than offset by a large-scale (i.e., 1.3 million) loss of jobs in the agricultural sector.

Not all agreed with this view, however. A study by the World Bank found no evidence that free trade had caused a decline in employment or in job quality. Some witnesses in Mexico also maintained that, on the whole, employment in Mexico has benefited from NAFTA. To some extent, the difficulty in assessing the results lies in the fact that most statistics in Mexico do not cover activities in the informal economy.

As for wages, the Committee heard that Mexico's strong productivity growth since the early 1990s has not yet translated into wage gains. In fact, both the World Bank and Carnegie Endowment reports show that real wages in manufacturing in Mexico are below pre-NAFTA levels. As mentioned above, however, the Committee did hear evidence that wages in export-dependent industries in Mexico were 40% higher than the average wage. We found it difficult to reconcile how, if exporting firms had created half of all manufacturing jobs in Mexico, and wages in those areas were 40% above average, how overall manufacturing wages could be below 1994 levels. Again, this may be an issue of the use of different or incomplete statistical series.

Regardless, the general lack of wage growth and loss of rural employment has meant that poverty rates in Mexico remain high and consumer demand had not increased appreciably. The Committee heard that not only did Mexico not realize the economic benefits that it hoped from NAFTA, the lack of significant growth in Mexican consumer demand had restrained Canadian and U.S. exports into Mexico and had made the Mexican economy even that much more dependent on the large U.S. market.

The poverty situation in Mexico is particularly worrisome. Laura Macdonald pointed out to the Committee that over half the population is below the poverty line and that the situation has actually

deteriorated since NAFTA's implementation. According to her, Mexicans' expectations in the areas of employment and higher wages have not been met. Ms. Polaski pointed to a high and rising incidence of income inequality in Mexico, arguing that this development was "a cause for concern because it undermines social stability and political cohesion, and because highly unequal economies have been shown to reduce poverty less effectively than more equal societies."

3. Regional Disparities Continue to Exist

The Committee was informed that regional development continues to be a serious issue within Mexico. Laura Macdonald told Committee members that GDP in the south-southeast of the country stood at a mere 40% of the national average. Moreover, a key initiative of the Fox Administration to address the regional development challenge, the Plan Puebla Panama, has not been accorded adequate financing.

On the effects of NAFTA on regional disparities, World Bank analysis reveals that the benefits from the trade treaty were not evenly distributed within Mexico. Luis Servén, commenting on his employer's analysis, indicated that "the southern border states of Mexico benefited very little from the passage of NAFTA, whereas the northern states actually experienced an increase in the rate of growth of the per capita income. In the southern states, basically nothing happened. The NAFTA train passed them by." However, he also maintained that the gap in regional development had been widening well before NAFTA. There continues to be a need to expand the benefits of free trade to all regions of the country.

Mr. Servén identified a number of factors explaining why some of the southern Mexican states managed to benefit less from NAFTA than others have. These included low education levels, poor endowments of infrastructure, weak institutions, and political instability.

The Committee also heard a great deal on the issue of regional disparities while in Mexico. One witness stated that addressing these disparities did not require a large cash infusion, but only political will. For example, limits on FDI in Mexico's energy sector affect the development of the southern states, which is the source of the country's rich energy deposits. Infrastructure improvements are also needed in the south, as is the availability of financing. We heard that since 1994, Mexican banks have been reluctant to lend, particularly in poor areas.

In all cases, however, witnesses agreed that the presence, or even the exacerbation, of regional disparities was not the result of NAFTA, but rather that Mexico had failed to distribute the benefits of the agreement. For example, we heard that 90% of all FDI into Mexico goes to four states – none of which are in the south.

4. Agriculture has been Deeply Affected

The impact of NAFTA on agriculture was easily the most contentious issue the Committee encountered over the course of its hearings. While some witnesses pointed to some positive developments in the agriculture sector, NAFTA is widely blamed by the public for the agriculture problems in Mexico. There is strong opposition from agricultural unions, farmers and opposition parties

to large-scale farm imports. Corn imports from the U.S. mid-west are, as a recent analysis of NAFTA put it, "the most hated aspect of NAFTA for Mexicans."[8]

Broadly speaking, at issue is the fact that Mexican farmers, particularly those involved in grain production, are unable to compete, in the absence of tariff protection, with U.S. goods. As a result, Mexico's trade deficit with the U.S. in agricultural products has soared, and unprecedented numbers of Mexicans are no longer able to make a living on the farm. This stands in sharp contrast to the promised benefits of NAFTA. Mexicans were told that developing countries have a comparative advantage in agriculture because of the abundance of labour. Specifically, NAFTA was sold as a boon to Mexican farmers who would gain access to U.S. markets for their products.

Regrettably, as tariffs on imported agricultural goods came down, Mexico was forced to compete with U.S. farmers who were not only considerably more efficient, but heavily subsidized as well. As Sandra Polaski stated, "U.S. agricultural exports often benefit from significant U.S. government subsidies. In addition to any efficiency advantages that U.S. crops have, they may also be sold in Mexico below their cost of production in many cases. This has been an important factor with corn, which has pushed down prices in Mexico. In some crops, production has declined significantly, which we can relate to the falloff in employment. That would be true in wheat and in soybeans. Maize production has not fallen off, but that is primarily because maize production has been maintained for so-called auto-consumption or for household consumption by poor households. However, because of the fall in prices, rural incomes fell broadly, and many households have been forced to send members to work in non-farm occupations."

The Committee is deeply concerned that these U.S. subsidies are exerting a devastating impact on poor Mexican peasants. Her Excellency Maria Teresa Garcia Segovia de Madero was right to point out that the Mexican treasury "cannot compete with the U.S. on these subsidies but Mexico is attempting to help raise the efficiency of its farms and aid its farmers adjust to the new situation."

As a result, employment in agriculture in Mexico has fallen dramatically. According to Ms. Polaski, a full 1.3 million jobs were lost in the agriculture sector over the 1993-2002 period. "Mexican agriculture has been a net loser in trade with the U.S., and employment in the sector has sharply declined. It is not possible to say how much of that decline was directly attributable to NAFTA, but NAFTA involved very significant tariff reductions on agricultural products by Mexico, and so the pact was clearly one important factor, among others, that accounts for the job losses."

However, not all witnesses felt that this was an accurate assessment of the job losses in agriculture. While in Mexico, we heard that agriculture is frequently confused with rural development. Some rural areas have little agricultural potential, but because the people living there are so poor, they have little else in the way of economic opportunities. As such, most subsistence farmers might not be accurately described as agriculture producers. Even so, it is these farmers that have been deeply affected by the trade liberalization that Mexico has agreed to.

Given the inability of many farmers in Mexico to earn a living off the land, it is hardly surprising that the Fox Administration has encountered resistance and opposition to NAFTA, particularly from agricultural producers. According to Andrea Lyon, however, the administration "has nonetheless remained committed to the full implementation of the North American Free Trade Agreement and has committed to honour all of its NAFTA obligations."

---

8 "Free trade on trial," *The Economist*, 3 January 2004, p. 15.

To help make agricultural production more productive and competitive, the administration agreed to a "National Agreement on the Countryside" with farm leaders in April 2003. This accord committed the Mexican government to attempt to protect its bean and corn production, tariffs on which expire in 2008. More specifically, it committed the government to begin NAFTA consultations on the construction of side accords designed to create a new permanent mechanism to govern import rules for dried beans and white corn; to impose interim additional quotas and tariffs on white corn and dry beans; to initiate trade remedy investigations on imports of dry beans; and to establish new programs that would boost domestic production.

The Committee also heard that from a production standpoint the industry had benefited considerably from NAFTA. Specifically, William Maloney showed that although Mexico's imports of agricultural products from the U.S. (and Canada) are higher, domestic agricultural production in Mexico has also increased dramatically since NAFTA came into effect. Similarly, Mexican exports of agricultural goods have gone up, with horticultural activity in Mexico particularly strong. Production and export of fruits, vegetables and flowers have increased significantly, as has employment on commercial farms in that sector.

Mr. Maloney also observed that rain-fed agricultural production in Mexico is increasing, while output on irrigated lands is falling. This could be seen as evidence of a move towards a more efficient allocation of resources in the agriculture sector as the output shifts towards land better suited for crop production.

5. Migration Flows Remain a Problem

A final concern worth mentioning is the incidence of migration out of Mexico and into particularly the United States. Laura Macdonald informed the Committee that hundreds of thousands of poor Mexican peasants were attempting to gain entry into the U.S., largely owing to their inability to support themselves financially in the traditional agricultural manner.

Again, this stands in contrast to the expectations of NAFTA. The trade agreement was sold as the solution to the problem of illegal migration to the U.S. As the Mexican economy grew, it was argued that more jobs and opportunities would be created domestically, reducing the need for Mexicans to enter the U.S. looking for work.

Instead of decreasing, however, the number of illegal migrants from Mexico to the U.S. has accelerated sharply. Even despite the economic slowdown in the U.S. and the additional border security imposed after September 11th, migration to the U.S. increased by about 250% from 1996 to 2003. In Mexico, the Committee heard that some 500,000 individuals leave the country each year. Some witnesses felt that this was evidence of the fact that NAFTA was not providing Mexico with the strong economic growth it so badly needs.

Although the sharp rise in migration to the U.S. is undoubtedly an excellent example of an area where NAFTA did not deliver on the benefits that were promised, the Committee heard alternate explanations for why migration rates might be increasing. One explanation is that although U.S. employment growth has been stagnant recently, demand for inexpensive Mexican labour remains strong. As well, the combination of displaced subsistence farmers looking for alternate employment, Mexico's very young population[9] and a lack of robust employment growth in recent years, has created

9 About 54% of Mexicans are under the age of 25.

a major labour surplus in Mexico. This is likely an important factor behind the rise in migration, although it does not speak to the fact that NAFTA was sold as a solution to the migration problem.

The news is not all bad, however, for the remittances that Mexican workers in the U.S. send back to their relatives is an important factor in sustaining the Mexican economy. In fact, remittances from abroad are Mexico's second-largest source of revenues, behind only the energy sector. Remittances serve as an especially important injection of funds into the southern Mexico region. According to Marc Lortie, there are some 22 million Mexicans residing in the U.S., of which 5 million are considered illegal migrants. All told, these individuals remit an impressive $11 billion per year back into the Mexican economy.

6. Why NAFTA cannot be Blamed for all of Mexico's Woes

It is easy to blame NAFTA for all of Mexico's economic troubles, such as income inequality, poverty, regional disparities and the problems facing subsistence farmers. Indeed, we heard in Mexico that NAFTA has become a "lightning rod." It tends to be assigned the blame for any negative economic development in Mexico, regardless of whether or not the agreement played a role.

A number of witnesses observed that critics of the agreement were trying to condemn the regional trade deal on the basis of its failure to meet objectives it was never designed to address. The truth is, that most of the keys to economic success lie at home. Trade matters but it is only one element in a broader development framework.

As we were told, economic progress in Mexico has suffered because of the failure of the country's political leaders to take advantage of the economic gains from NAFTA to invest in innovation, education, telecommunications and infrastructure; to undertake key structural reforms (e.g., energy privatization, tax reform, labour-market reform), to make progress in establishing adequate institutions to control corruption and establish law and order throughout the country, and to prepare vulnerable sectors of the Mexican economy in the transition to NAFTA. The trade deal should be viewed primarily as a useful tool in the quest for greater economic development, but not as the solution of all of a country's difficulties.

To take full advantage of the potential benefits of free trade, a treaty such as NAFTA needs to operate in a hospitable environment. Virtually all witnesses were agreed on this point. As Luis Servén argued, "A treaty of this kind needs to be accompanied by complementary domestic reforms. In the case of Mexico, it is most importantly in the institutional domain, education, technology and infrastructure. To a large extent, the magnitude of benefits that can be received from this kind of trade agreement are largely dependent on how far those reforms go."

The Committee heard considerable evidence to support this line of thought, in Canada and in Mexico. Marc Lortie perhaps captured the essence of the argument best during his testimony before the Committee: "NAFTA is an instrument to create growth and not an instrument to reduce inequality. What would reduce inequality in an economy? Fiscal policies, investing more in education and ensuring that the social programming is taking place. NAFTA does not do that; rather it is the responsibility of the government to do that... NAFTA is an instrument to give confidence to the private sector to embark on trade, to open up the economy and to move it forward."

Certainly, a key problem lies in the difficulty that the Fox Administration is experiencing in passing its desired structural reforms through Congress. Some Mexican witnesses described the

political situation in their country as ripe for paralysis. President Fox's National Action Party (PAN) does not have a majority in Congress, making it extremely difficult to proceed with political and economic reforms. As Mr. Lortie suggested, "Fiscal reform, energy reform, labour reform and federalism reform all became more challenging because they could not reach proper compromises between the opposition that dominates Congress and the presidency." Yet progress in each of these areas needs to be made.

In the specific areas of employment and wages, NAFTA is often used as a scapegoat for insufficient job creation and real wage declines. Again, this is an area where NAFTA was sold on benefits it was not designed to produce. Economic theory suggests that free trade is not about creating new jobs but rather it is about enabling resources to find their most efficient use and therefore about redeploying workers to higher-paying employment. On wages, the Committee heard that two additional factors were at play, namely the currency crisis of 1994-1995 and the Mexican government's policies on minimum wages and trade unions.

As mentioned above, part of the wage picture can be attributed, of course, to an oversupply of labour, but some part of it is also attributable to Mexican government policies, which have included repression of the minimum wage and independent trade unions. There is some indication that the Fox Administration has relaxed the policy of repressing minimum wage over the last few years, and minimum wages are again beginning to recover. However, there has been no progress yet on reforming freedom of association in Mexico. We received considerable testimony that many labour unions in Mexico had indirect ties to the PRI – the former governing party. Witnesses suggested that union leaders do not always act in the best interests of workers.

On migration, the Committee was informed that NAFTA should not have been billed as the solution to such a long-standing problem. Nor, for that matter, is it accurate to pin the jump in migration solely on the trade agreement. As this report has already indicated, the recent rise in migration can be at least partly explained by strong demand for workers in the U.S. market. Another factor to note is the inability of Mexico's weak economic growth to absorb the one million young individuals that enter the labour force each year.

Finally, if the Mexican agricultural sector is losing jobs and farms under free trade, it is not only because of NAFTA. Witnesses offered a number of alternative explanations. For one thing, small farmers have been hard hit by massive corn exports from heavily subsidized U.S. producers – a factor quite independent of the trade agreement. Moreover, we also heard that most of the country is not suited for efficient farming and tariff removal exposes the uneconomic nature of the country's large subsistent farm culture. It is true, however, that agricultural adjustment policies in Mexico were not strong enough to look after an agricultural sector suddenly faced with new imports from the country's northern neighbour. It is the domestic government's role to aid agricultural producers, particularly subsistence farmers, adversely affected by trade liberalization.

BOOSTING CANADA-MEXICO TRADE AND INVESTMENT

Within North America, Canada's relationship with the United States will always be of paramount importance. While Canada-Mexico trade remains a very small part of total NAFTA trade, Mexico's importance as a trading partner has grown during the past decade. Andrea Lyon told Committee members that Mexico is now Canada's 6th largest export market in the world and by far our leading Latin American trading partner. It is also our 4th largest source of imports.

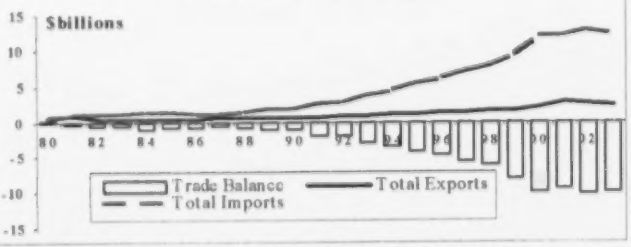
However, while commercial opportunities exist for Canadian businesses in Mexico, several obstacles continue to stand in the way of an even stronger bilateral economic bond. These include, among others, the less-than-vibrant Mexican economy; the lack of progress on structural reforms within Mexico that would lead to greater Canadian investment and subsequent trade; the continued fixation of Canadian business on the U.S. market; and a number of trade concerns in the farm sector. This section of the report presents both a snapshot of the current economic relationship and a discussion of the challenges that would have to be overcome to stimulate additional trade and investment links between the two countries.

A. Canada-Mexico Trade and Investment Links

Two-way trade between 1993 and 2003 has grown by an impressive annual average of 12.2%. This is about three times the rate of growth of our bilateral trade with non-NAFTA countries; Mexico is the only major non-U.S. Canadian export market having seen a rise in market share since 1990.[10] However, many of the trade gains were made in the initial honeymoon period following the signing of the trade agreement.

In terms of actual numbers, bilateral merchandise trade reached the $14.4 billion mark in 2003. Canada shipped $2.2 billion in goods southward and imported $12.2 billion from Mexico. However, these export figures tend to ignore the sizeable transhipment of Canadian products through the U.S. For 2002, for instance, there was a $4.6 billion gap between what the Mexican statistical agency INEGI reported as Mexican imports from Canada and the value of Canadian exports reported by Statistics Canada. **The statistics have yet to be officially reconciled.**

Chart 1 – Canada's Merchandise Trade with Mexico, 1980-2003



Source: Library of Parliament using Statistics Canada data.

10 House of Commons Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade, Partners in North America: Advancing Canada's Relations with the United States and Mexico, December 2002, p. 63.

MEXICO:
CANADA'S OTHER NAFTA PARTNER

According to Canadian trade data, Canada's trade deficit with Mexico rose over the past decade from $2.9 billion in 1993 to $10.3 billion in 2002, before falling slightly to $10.0 billion in 2003.[11] Canada's exports have benefited from the aggressive promotion in Mexico of Canadian capabilities, technology and expertise, while the growth in imports can be attributed to the implementation of NAFTA, increased Mexican production and capacity from its Maquiladoras[12] and an increased Canadian awareness of competitively-priced Mexican products. To date, trade irritants have been manageable, either bilaterally or in the various NAFTA fora. The Honourable Luis Ernesto Derbez Bautista (Secretary of Foreign Affairs, Government of Mexico) informed the Committee that only one or two trade disputes existed between the two countries.

Another point to consider is that merchandise trade with Mexico is highly concentrated in only a few product groups. For example, product data provided to the Committee by Marc Lortie revealed that over 70% of Canada's merchandise imports from Mexico in 2002 were made up of vehicles and parts (29.0)%; electrical machinery (26.9%) and other types of machinery (15.8%). On the export side, the same product groups generated 34.1%, 6.7% and 10.9% of the total respectively. One could also add to this list Canadian exports of agricultural products, which at roughly 20% of the total have become significant export commodities to Mexico in recent years. The federal government's current priority sectors for Canadian export growth include energy, agri-food, automotive and related industries, environmental technologies, safety and security, and information and communications technologies.[13]

Services exports are also substantial even if the exact figures are difficult to quantify. The Department of Foreign Affairs and International Trade estimates that services exports make up roughly 40% of the total exports of Canadian goods and services to Mexico. These exports have been primarily generated through a small number of high-value contracts earned by Canadian service providers.

Turning to investment, the story is largely one of outflows from Canada as Mexican investment in this country remains low at $84 million. On the other hand, over 1,300 Canadian firms based in Mexico have injected upwards of $3.4 billion (by the end of 2002) in the Mexican economy. Stable throughout most of the 1980s, the stock of Canadian direct investment in Mexico has tripled since the implementation of the NAFTA so that Canada is now ranked 4th in terms of Mexico's foreign investors (up from 9th in 1993).

Much of this growth was recorded in the early years of the agreement. Between 2000 and 2002, in contrast, investment actually only grew by a mere 1% per year. Possible explanations for this trailing off of capital inflows include the lack of progress in achieving meaningful Mexican structural reforms, and the effect of the economic slowdown of the U.S. economy.

The manufacturing sector, with 61.8% of the total stock of investment, dominates the figures. Key industries and products affected include auto parts, steel and railway cars. Canadian investment in services makes up an additional 19.6% share.

---

11 Using import data from both countries suggests a much smaller trade deficit.

12 These are foreign-owned assembly plants, situated along the Mexico-U.S. border, in which companies transform imported machinery and materials into finished products for export.

13 Department of Foreign Affairs and International Trade, Opening Doors To The World: Canada's International Market Access Priorities – 2003, 2003, p. 48.

B. Challenges to a Closer Economic Relationship

Mexico has surpassed Brazil as the largest economy in Latin America. It posseses a young and relatively inexpensive – albeit not as inexpensive as competitors such as China – labour force, natural resources, and a large population of some 100 million individuals with one-fifth of these enjoying similar purchasing power to that of the average Canadian. It is also one of the most open countries in the world, with foreign direct investment having been encouraged and business activity deregulated. There continue to be significant opportunities for Canadian business activity with Mexico; for a number of reasons (e.g., greater ease of servicing the U.S. market), these opportunities have not yet been fully realized.

Also worth mentioning is the fact that since the early 1990s, Mexico has implemented a strategic trade liberalization policy. Its membership in NAFTA has been supplemented by entry into other free trade agreements with countries in the Americas, Europe, Asia, and the Middle East (i.e., Israel). As a result, Mexico now enjoys preferential access to over 800 million consumers in as many as 32 countries. It has tried to position itself as a global trading hub, capable of luring foreign businesses into the country to engage in productive re-export (i.e., to the countries to which Mexico has preferential access) activity. In this way, it hopes also to lessen its economic dependence on the powerful U.S. market.

Indeed, Mexico has made considerably more rapid progress than Canada in creating a network of formal trade agreements and for that they should be commended. Outside of NAFTA, Canada has completed only three such agreements – with Chile, Israel and Costa Rica. This Committee believes that Canada should follow the example of Mexico and build its own network of formal trade links. We have already made recommendations to that effect in our June 2003 report *Uncertain Access: The Consequences Of U.S. Security And Trade Actions For Canadian Trade Policy* (Recommendations 13 and 14). The Committee recommends:

> **Recommendation 1:**
>
> **That, so as to diversify its own external trade, the Government of Canada closely examine the success that Mexico has had in negotiating free trade agreements outside of NAFTA and use the Mexican experience to develop a comprehensive Canadian network of free trade arrangements.**

There is no question that it would be in the best interests of both Canada and Mexico to achieve additional bilateral trade and investment.[14] Not only could such an achievement be useful in its own right, a closer bilateral relationship could strengthen the two NAFTA partners' hands when dealing with the U.S. on key North American issues. But what are the challenges to arriving at this goal?

---

14 In particular, Mexico views Canada as a strategic partner in its own economic and political progress. Traditionally, Mexico has not been seen by either the Canadian government or Canada's private sector in such an exuberant manner.

1. Weakness in the Mexican Economy

Much of Mexico's economic strength has tended lately to be driven by the fortunes of the U.S. economy, to which it is intricately tied.[15] Replicating the Canadian export concentration, 85% of Mexico's total merchandise exports are destined for the U.S. market. This high level of export dependence, combined with the fact that the U.S. is the source of a full three-quarters of all foreign investment in the country, can have adverse negative consequences during periods when the American economy displays weakness, as it did beginning in the fall of 2000. The three-year period since then has exhibited a sluggish Mexican economy with a poor export performance, significant unemployment and considerable financial insecurity. A new development, and one that could be troubling to Mexicans, is that even though Mexico's economy is now on an upswing, its growth has remained modest (approximately 1% in 2003) especially when compared with the current robust performance of the U.S. economy. At the present time, however, forecasters are expecting growth to improve in 2004 as U.S. demand for Mexican products increases and as Mexico's price competitiveness in European markets takes hold.

It is safe to assume that the sluggishness of the Mexican economy has had a negative impact on Canadian exports to that country. While trade between Canada and Mexico has grown even in light of the economic slowdown experience in North America – a 5.6% increase was recorded in two-way trade between 2000 and 2001 – this annual growth level was far below the 12.2% annual average recorded since the implementation of NAFTA.

2. Mexican Structural Reforms Have Stalled

Canadian businesses are looking to the achievement of structural reforms in key economic sectors in Mexico before they commit additional investment dollars to that country. For example, Canadian energy companies are extremely interested in the Mexican energy market and are waiting for reforms to occur in that sector (see below).

Injecting momentum into the reform process would help Mexican economic competitiveness and growth. On the list of possible changes are the opening of the energy sector to foreign direct investment,[16] a reform of taxation, judicial and labour law reform and a continuation of industrial and agricultural sector deregulation.

Stating the need for reforms is the easy part; implementing the desired changes has proven to be quite difficult for President Fox. As this paper has already alluded to, Mexican reforms have stalled. Virtually all presidential policy initiatives during the first three years of the Fox regime faced a legislative veto from the political opposition, resulting in his inability to pass the desired reforms. The lack of a majority in Congress, and Fox's inability to craft necessary congressional alliances, has meant that progress to date has been less than hoped for. Given the trouncing of Fox's ruling PAN party in the summer mid-term elections – it lost 54 seats in the Chamber of Deputies (Mexico's Lower House) – future prospects appear to be poor for the passage of the relevant legislation. If bills do emerge from the legislature, one can expect them to be watered down versions of the originals.

Regarding the energy sector specifically, Mexico has provided an opportunity for certain Canadian energy firms. These typically supply equipment to the publicly owned Mexican energy

15 Mexico's economic performance is also dependent on world oil prices. Oil production supplies a full 35% of the Mexican government's revenues.

16 Achieving energy reforms is believed by many to be of critical importance in advancing Mexico's economic prospects.

sector. Canadian investment in the energy sector in Mexico amounted to over $1 billion as of Oct. 2001. Canadian companies are highly valued by the Mexican government and would like to undertake significantly more investment activity but existing restrictions precludes such investments. The key problem is that since 1938, Mexico's constitution has not allowed large-scale foreign ownership of the oil and gas sector, with energy activity continuing to be dominated by PEMEX, the large state-owned firm. Similarly, the electricity authority is also under public ownership. As a result, firms active in oil and gas exploration and in private electricity generation are having difficulties entering the Mexican market.

The Mexican government views measures to open up energy supply to private investment as vital to lift Mexico's economy out of three years of stagnation. President Fox has long wanted to reform his country's constitution to enable foreign firms to play a bigger role in the energy sector, especially with respect to electricity and natural gas. With regards to natural gas, Mexico is actually a net importer despite the presence of sizeable resources. Fox has attempted to push legislative changes enabling greater inflows of foreign investment through the Congress but up to now the opposition PRI party has desired only modest reform.

3. Canadian Business Continues to be Largely Fixated on the U.S. Economy

Laura Macdonald informed the Committee that Canada has not adequately captured the opportunities that the Mexican market provides and that the explanation for this lies in the Canadian private sector's focus on the U.S. market. Specifically, Canada could be exporting more in the way of high-tech and transportation-related products to Mexico.

4. Challenges in the Farm Sector

Mexico has now become Canada's third most important market for agriculture and food products, behind only the U.S. and Japan. In a brief submitted to the Committee by the Canadian Agri-Food Trade Alliance (CAFTA), significant credit for this emergence in bilateral farm trade was given to NAFTA. In terms of the agricultural trade balance between the two countries, Canada possesses a surplus of over $200 million.

Notwithstanding this positive performance, the Committee heard during the course of its hearings that Mexican authorities were erecting non-tariff barriers in the form of health and sanitary requirements, often at the border. Concrete evidence of this was that country's arbitrary suspension in January 2003 of imports of dry beans from both Canada and the U.S., in contradiction to Mexico's NAFTA and World Trade Organization (WTO) obligations.

The CAFTA submission also highlighted a number of trade problems worth mentioning. First, the brief confirmed that non-tariff barriers to trade are a definite cause for concern. Canadian producers, processors and exporters are experiencing difficulties in penetrating the Mexican farm product market. Food processors must deal with "onerous and inconsistent" Mexican labelling and packaging requirements. For their part, exporters face regulatory inconsistencies, both between regulators in Mexico and between border crossings, often causing costly delays in crossing the border. They must also cope with Mexican Customs and other regulations, often imposed without any explanation given. Again, costs increase for our exporters.

A second cause for concern involves Canada's inability to compete with its NAFTA partners in some products such as dry beans and corn. For these agricultural commodities, Mexico has accorded the Americans considerably higher levels of duty-free quotas than they have Canada.

C. Where do we go From Here?

The Committee heard varying interpretations of the current state of the bilateral economic relationship. On the upbeat side, Marc Lortie characterized the relationship as "a major success story" in that considerable progress had been achieved over the past decade and that Mexico had become a leading market for Canadian exports and investment. The Government of Canada is encouraging Canadian firms to adopt a medium- to long-term perspective on Mexico, given that the emergence of a larger Mexican middle class will open major opportunities for Canadian services exporters. For Mexico, Mr. Lortie told the Committee, Canada had become a "great strategic partner" in Mexican development, a designation not often received from another country.

Other witnesses, however, urged Canada to place greater emphasis on Mexico. Luis Derbez noted that while strengthening Mexico's relationship with Canada is a key Mexican foreign policy objective, both countries need to place greater priority on this relationship as they approach the sixtieth year of bilateral relations. Laura Macdonald shared this view and called on the Committee to support the deepening of the bilateral relationship. Mexico is important both for direct (i.e., trade and investment) and indirect (i.e., social) reasons, she said. In Mexico, the Committee was informed that the bilateral relationship remains in its infancy, has not attained its full potential and, therefore, requires expansion.

The Committee is also keen to see a stronger and more vibrant Canada-Mexico relationship. To that end, we recommend:

Recommendation 2:

That the Government of Canada increase its efforts to significantly advance all aspects of the bilateral relationship between Canada and Mexico, including educational exchanges, culture and sports. Consideration should be given to:

- **Enhancing the knowledge and understanding about Mexico in Canada, and Canada in Mexico; and**
- **Promoting improved ties between Canadian and Mexican business, public sector agencies and non-governmental organizations.**

Recommendation 3:

That, recognizing the increased significance of the Canada-Mexico economic relationship, an official Canada-Mexico Parliamentary Association be established with full funding.

The Committee heard very little practical advice, both on how the bilateral trade and investment relationship could be strengthened and on how Canada could assist Mexico in its development efforts and in more effectively reaping the benefits of NAFTA. On the latter front, the Committee heard in Mexico that a key Canadian objective is to support that country's reform efforts. Much of that support to

date has come in the form of assisting Mexicans with democratic governance. Early in his term of office, President Fox had requested that Canadians share their valuable experience in all of the many governance and democracy areas (e.g., elections, budgeting and planning, public service reform, legislation, access to information). Mexicans, we were told, have come to appreciate the unagressive and unassuming manner in which Canada has come to their aid.

Marc Lortie informed the Committee that Canada is already cooperating with the Mexicans on issues such as e-government, in other words to encourage the use of new technologies in Mexico to change that country's governmental structure of the last century. Laura Macdonald suggested that Canada could provide advice to Mexico in designing its social programs and in redistributing income to the poor within society.

The Committee has already noted the views of many witnesses expressing the urgent need for structural reforms in Mexico. Canada could provide Mexicans with useful information on the Canadian experience in each of the reform areas already being contemplated in Mexico, not simply in governance. We recommend:

Recommendation 4:

That, recognizing the benefits that could arise from the structural reforms under consideration in Mexico, the Government of Canada offer to engage with its Mexican counterpart in an exchange of information and best practices towards the implementation of these reforms.

PROSPECTS FOR CLOSER COOPERATION ON NORTH AMERICAN ECONOMIC ISSUES

North America has evolved without much thought given to the type of relationship that could emerge or the institutions that would be required. Today, the concept of North American economic integration can be looked at as consisting of four relationships: three bilateral ones and a relatively limited form of trilateral cooperation whose centrepiece is the NAFTA.

When President Fox first assumed office, he stressed the importance of both improving bilateral relations with the U.S. and reinvigorating the North American partnership. On the latter point, he saw enhanced North American integration as the best way to address Mexico's economic and social development challenges and to encourage economic convergence between the three NAFTA partners. By far the biggest challenge for him was to distribute the NAFTA benefits to the entire Mexican population.

As part of a more open and active foreign policy, Mexico advocated deepening the long-term strategic relationship with North America. President Fox called for the free movement of capital, goods, services and people within the continent – in essence a North American Community – and accompanying supranational North American institutions. Closer North American integration would also include improved macroeconomic policy coordination, a North American development fund and trilateral mechanisms for discussing common interests in migration, security, energy, labour and other issues.

Luis Derbez told the Committee that the current Mexican government continues to favour implementation of President Fox's long-term (25-30 years) "NAFTA Plus" vision in North America. This vision would extend NAFTA to include technical and cultural cooperation as well as political dialogue between the three countries, for example on terrorism and "a security frontier." It would also address migration and labour relations issues, and explore the potential for greater economic integration within key industries such as steel. Her Excellency Maria Teresa Garcia Segovia de Madero remarked that President Fox had even proposed extending NAFTA beyond trade to such areas as education, culture, infrastructure and financing development. It is not clear, however, how that would be managed.

Although President Fox still holds to his long-term vision of North America, the Committee heard that expectations in Mexico on future trilateral integration have tempered. Mexico has recognized that enthusiasm in Canada and the U.S. for further trilateral integration is limited. According to Marc Lortie, the Government of Canada has not responded as boldly to Fox's NAFTA Plus vision as Mexico would have liked. There is "a certain lack of appetite" outside of Mexico for creating North American institutions, with the U.S. being especially uninterested. North American integration continues to be seen in different ways in the three NAFTA members: in Mexico, through an economic development lens; in the U.S. from the perspective of alleviating security and energy concerns and in Canada through the angle of ensuring access to the U.S. market for its exports. It would appear that considerable effort will have to be undertaken to coordinate the contrasting perspectives to arrive at a common approach to closer continental integration.

As witnesses in Mexico stated, as a result, there is no consensus on what the future of integration, and especially trilateralism might be. There is currently no North American vision for formal trilateral integration or supra-national institutions, although there remain elements of such a vision in certain areas like common economic policies and enhanced regulatory security.

As such, the term "NAFTA Plus" does not have the same meaning today as it once did. One government witness in Mexico stated that "NAFTA Plus" is not a specific program or initiative, but rather a "what's next?" attitude towards integration; first you need to define a vision, then you proceed.

This has caused a change in approach to promoting trilateral institutions in Mexico. The Committee heard that there is a need to review the trilateral agenda on a more regular basis and to enhance mutual understanding through more government missions, increased contact, cooperation and so on. Trilateral institutions need to be examined closely on an individual basis and pursued on their merits rather than simply for the sake of increased integration.

All this is not to say that the appetite for increased North American integration has waned in Mexico. On the contrary, the Committee received considerable testimony on ways in which Canada, the U.S. and Mexico could more closely cooperate for mutual advantage. In some cases, witnesses felt that aspects of NAFTA needed to be improved upon. For example, the ongoing need to create standing dispute resolution panels was raised, as was the need to harmonize rules of origin. We also heard that "more teeth" were needed in NAFTA's environment and labour side agreements. For the most part, however, witnesses who advocated closer integration focused on improving economic relations in North America, and making NAFTA work more effectively, through closer cooperation on specific issues.

We heard two major reasons for why closer cooperation should be pursued. First, Mexico is concerned that it will be unable to compete for manufacturing jobs with low-cost producers like China. Curiously, one witness suggested that Mexico should not *want* to compete with what he considered less-than-subsistence wages in Asia. This appeared to be a rather provocative suggestion given the current Mexican unemployment situation. Even so, Mexico is already feeling the effects of competition from the region. Manufacturing employment in Mexico is falling, and Asia is attracting the lion's share of new foreign direct investment.

At the same time, Mexico is looking with concern at the recent surge in bilateral trade agreements in the U.S. and the apparent failure of meaningful negotiations at the Free Trade Area of the Americas (FTAA). Mexico views the proliferation of these agreements as eroding the special access it currently enjoys to the U.S. market. Each time the U.S. signs a new agreement, part of Mexico's advantage in the U.S. slips away.

For these two reasons, Mexico is anxious to improve the efficiency of the North American market. Lowering the cost of doing business in North America not only ensures that countries like Mexico and Canada retain their market share in the U.S., but will also help them (somewhat) offset the advantages of low-cost producers like China.

Turning to specific integration issues, a key Mexican shortcoming is the inferior nature of the country's infrastructure, when compared with that of the remainder of North America. To truly benefit from a more open economy, a country such as Mexico requires adequate infrastructure such as airports, roadways and modern harbours. Sadly, such infrastructure is not always available in all parts of the country.

When President Fox was first elected, there was much talk on the part of the Mexicans of the three NAFTA partners establishing a regional infrastructure funding mechanism such as a North America Development Fund. With such a fund in place, Canada could participate in specific infrastructure projects such as airports, roadways and modern harbours that would benefit trade among all three NAFTA partners.

Her Excellency Maria Teresa Garcia Segovia de Madero urged NAFTA partners to explore new mechanisms of cooperation that could help promote regional development within Mexico. This is important since "a developed Mexico translates into a healthier, more competitive North America." With 99% of traded goods now not subject to tariffs, according to her, it is time to examine achieving greater continental economic integration and helping Mexico solve its development challenges.

Laura Macdonald argued that Canada should carefully examine trilateral mechanisms through which it can help support Mexico's development. "If Mexico does better, Canada will do better. We will have more markets for our goods and we will have a more stable and predictable relationship with our North American partners." Canada and its NAFTA partners should examine ways to reform the North American Development Bank to make it considerably more effective and efficient. Moreover, the concept of regional development funds similar to those existing within the European Union should be explored.

The truth of the matter, however, is that Canada has never called for such a trilateral regional development funding initiative. Even if they were to do so, it is not at all clear that the U.S. would accept the proposal. This reticence has been noted in Mexico and although they remain in favour of such an initiative, do not expect any progress in the foreseeable future.

Another key issue related to North American integration is the question of how to effectively resolve trade disputes on this continent. This Committee, in its June 2003 report *Uncertain Access: The Consequences Of U.S. Security And Trade Actions For Canadian Trade Policy*, has already recorded its unhappiness with the current NAFTA dispute settlement system and has noted that such disputes are increasingly being resolved at the WTO in Geneva. We continue to maintain that progress in resolving trade disputes more effectively lies in improving the WTO dispute settlement system.
On the topic of energy, Marc Lortie informed the Committee that integration has been a key subject of discussion between the three NAFTA countries. A working group on North American energy has been established, but the mandate of this group does not really extend beyond information sharing. That having been said, "energy remains a major card for Mexico in the North American context." Even so, the Committee is not optimistic that major energy reforms are imminent. We were told in Mexico that energy reforms remain a very contentious issue and, given the current political stalemate in the country, progress on this front is unlikely.

On the issue of border cooperation, Laura Macdonald felt that a trilateral approach was required in order to address ineffective U.S. responses to their security concerns (e.g., entry and exit control systems, militarization of borders). She suggested that Canada should share technology and "best practices" to ensure a secure and trade-efficient U.S.-Mexico border. According to her, that did not necessarily imply that the approaches to the two borders had to be identical. However, Canada's responses to requests for trilateral solutions to North American border problems have typically been much less positive.

Mexico also recognises that border security is the key obstacle to further North American economic integration. Since the U.S. increasingly views both its northern and southern borders through a security lens, Canada and Mexico must work to assuage U.S. concerns in that area in order to preserve access to U.S. markets. To that end, both Canada and Mexico have implemented action plans to address border security. However, this will not be enough. There is already some evidence that the growing preoccupation with security in the U.S. could serve to raise implicit barriers to trade. The Committee heard that the U.S. has raised food and beverage import restrictions in the name of

security concerns. Close cooperation is needed between the three countries to ensure that trade continues without compromising security.

An open Mexican-U.S. border is ultimately also in Canada's best interests. Given that over 80% of our Canada-Mexico trade occurs by land, a more open southern border would facilitate the flow of our exports. Canada and Mexico could exchange their own experiences on border management and related security issues. It would also be helpful if the U.S.-Mexico dispute over trucking were to be resolved. That dispute has precluded U.S. trucks from entering Mexican territory (and vice versa), with these border restrictions resulting in increased transportation costs being imposed for North American trade.

Another priority area for Mexico to increase cooperation is labour mobility. The Committee heard that Mexico is very happy with its temporary workers program with Canada. The number of workers taking advantage of this program is relatively modest – only about 1,000 to 2,000 per year – but Mexico wants to use this program as a model for temporary worker programs elsewhere, most notably in the U.S.

Action to achieve greater mobility of both skilled and unskilled workers within North America would address one of NAFTA's shortcomings. Laura Macdonald advocated that Canada promote a trilateral dialogue to address restrictions in the cross-border movement of the North American labour force. The reality, however, is that the events of September 11th focused U.S. attention on border security and counter-terrorism and dampened the enthusiasm for progress on mobility issues.

In addition to these major areas for increased cooperation, witnesses in Mexico highlighted a host of other areas where opportunities for closer cooperation exist to "fortify" NAFTA. These include the development of human capital; cooperation in environmental projects; regulatory improvement; border infrastructure; improving the business environment; and seeking common policies and cooperation where appropriate (e.g. sectoral approaches, technical regulations, standards, sanitary and phytosanitary measures).

The Committee is aware of the desire, especially in evidence in Mexico, for increased cooperation on a host of issues found in North America. As this chapter has attempted to demonstrate, the list of such issues is indeed a lengthy one. We are also cognizant of the current lack of appetite outside of Mexico for common North American institutions and for additional formal trilateral integration. For this reason, we would advocate that senior Canadian officials meet with their Mexican counterparts, to determine if there are common approaches to North American cooperative efforts that can be realized. Should the answer be in the affirmative, practical joint proposals could then be presented to the relevant U.S. policy-makers for their consideration. The Committee recommends:

Recommendation 5:

That senior Government of Canada officials enter into discussions with their Mexican counterparts to explore the potential for common approaches to dealing cooperatively with the North American economic and trade-related security issues that this report has identified. Should common ground be found, practical joint proposals could then be made to the relevant United States authorities.

Recommendation 6:

That to more effectively present issues, concerns and proposals (including those referred to in Recommendation 4 above) to key U.S. decision-makers, the Government of Canada immediately implement Recommendation 10 of this Committee's June 2003 report on the Canada-U.S. trade relationship (*Uncertain Access: The Consequences Of U.S. Security And Trade Actions For Canadian Trade Policy)*, which called for a Parliamentary Office to be established in Washington, D.C. to aid Canadian Parliamentarians in their interaction with U.S. legislators and officials.

Canadian Association of Importers and Exporters

- Mr. Robert Armstrong, President and CEO

February 24, 2004

Canadian Council for the Americas

- Mr. David Winfield, Chairman

February 24, 2004

Canadian Foundation for the Americas

- Mr. Donald Mackay, Executive Director
- Mr. Paul Haslam

February 25, 2004

Carnegie Endowment for International Peace

- Ms. Sandra Polaski, Senior Associate and Project Director, Trade Equity and Development Project

February 25, 2004

Department of Foreign Affairs and International Trade

- Mr. Marc Lortie, Assistant Deputy Minister (Americas)
- Ms. Andrea Lyon, Director General, Trade Policy; General Trade Policy Bureau
- Mr. Graeme Clark, Director, Mexico Division

February 17, 2004

Export Development Canada

- Mr. Marvin K. Hough, Regional Vice-President, Latin America

February 17, 2004

NAFTA Office of Mexico in Canada

- Mr. Carlos Piñera Gonzáles, Chief Representative

February 24, 2004

World Bank, Office of the Chief Economist of the Latin America and Caribbean Region

- Mr. Luis Servén, Lead Specialist Regional Studies
- Mr. William Maloney, Lead Economist

February 25, 2004

Brief

Canadian Agri-Food Trade Alliance

- Canada's Trading Relationship with Mexico Agriculture and Agri-Food

February 2004

Fact Finding Mission: Mexico City, February 28 – March 3, 2004

As an individual

- Dr. Jorge Castañeda, former Foreign Affairs Minister

February 29, 2004

Businesses Coordination Council

- Mr. Hector Rangel Domene, Chair

March 2, 2004

Centre for Economic Studies of the Private Sector

- Mr. Mario Rodarte Esquivel, Director General

March 1, 2004

Centro de Investigacíon y Docencia Econónicasm, A.C., (CIDE)

- Mr. Antonio Ortiz Mena López Negrette, Director, International Studies Division

March 1, 2004

Chamber of Deputies, Congress of Mexico

- Mrs. Adriana Gonzalez Carrillo, Chair, Foreign Affairs Committee
- Mr. Carlos Jiménez Macías, Deputy Chair, Foreign Affairs Committee
- Mr. Jorge Martínez Ramos, Deputy Chair, Foreign Affairs Committee
- Mr. Francisco Arroyo Vieyria, Deputy Chair, Steering Committee, Parliamentary Chamber
- Mr. José Luis Flores Hernández
- Mr. Sami David David
- Mr. Humberto Cervantes Vega
- Mr. Francisco Saucedo Pérez
- Mr. Ángel Alonso Díaz Caneja
- Mr. José Álberto Aguilar Iñárritu
- Mrs. Marcela González Salas y Petricioli
- Mr. Juan José García Ochoa
- Mr. Julio César Códova Martínez, Chair, Sciences and Technology Committee
- Mrs. Betina Claudia Chavez Soriano Rojo, Clerk, Foreign Affairs Committee

March 2, 2004

Department of Energy

- Mr. Salvador Beltran del Rio, Director General, International Affairs

March 2, 2004

Ecanal

- Mr. Rogelio Ramirez de la O, President

March 2, 2004

Embassy of Canada, Mexico

- Mr. Gaëtan Lavertu, Ambassador
- Mrs. Geneviève des Rivières, Minister Consellor (Trade)
- Mr. Neil Reeder, Minister Consellor (General Relations)
- Mr. Emmanuel Kamarianakis, First Secretary (Trade Policy)
- Mrs. Heidi Kutz, First Secretary (Political)
- Mr. Michael Grant, First Secretary (Economic)
- Mr. Christophe Leroy, Congressional Relations Officer
- Mrs. Adriana Caudillo, Congressional Relations Assistant

February 29, 2004

Guerra Castellanos y Associados

- Mr. Gabriel Guerra-Castellanos, Director

March 2, 2004

Insituto Tecnologico Autonomo de Mexico (ITAM)

- Mr. Rafael Fernandez de Castro, Director, International Affairs

March 2, 2004

Jonathan Heath y Associados

- Mr. Jonathan Heath, Director General

March 1, 2004

Ministry of the Economy

- Mr. Eduardo Ramos, Chief of Staff and Lead Analyst to the Undersecretary for International Trade Negotiations
- Mr. Juan Carlos Baker, Director for Normalization Procedures and for the Textiles Sector

March 1, 2004

Ministry of Foreign Affairs

- Mr. Gerónimo Gutiérrez Fernández, Undersecretay for North America

March 1, 2004

MUND Americas

- Mr. Dan Lund, President

March 1, 2004

National Agrifood Council

- Mr. Armando Paredes Arroyo, President

March 1, 2004

National Food Inspection Service

- Mr. Octavio Carranza, Secretary

March 2, 2004

Office of the Presidency

- Mr. Alerto Ortega Vensor, Presidential Advisor on Public Policies

March 1, 2004

SAI Consultores

- Mr. Enrique Espinosa Reyes, Associate

March 2, 2004

Senate of Mexico

- The Honourable Senator Silvia Hernández, Chair, Foreign Affairs Committee, North America
- The Honourable Senator Genaro Borrego Estrada, Chair, Government Reform Committee
- The Honourable Senator Héctor Guillermo Osuna Jaime, Chair, Transportation and Communications Committee
- The Honourable Senator Dulce María Sauri Riancho, Chair, Foreign Affairs Committee, Asia-Pacific
- The Honourable Senator Jeffrey Jones, Chair, Border Affairs Committee
- The Honourable Senator César Camacho Quiroz, Chair, Federalism and Municipal Development Committee
- The Honourable Senator José Bonilla Robles, Chair, Rural Development Committee
- The Honourable Senator Jorge Lozano, Deputy Chair, Economic Promotion Committee
- The Honourable Senator Orlando Paredes Lara, Deputy Chair, Justice Committee

- The Honourable Senator Filomena Margaiz Ramírez, Deputy Chair, Trade and Industrial Promotion Committee
- The Honourable Senator José Ernesto Gil Elorduy, member of the Foreign Affairs Committee.

March 2, 2004

Scotiabank Inverlat

- Mr. Troy Wright, Director General

March 2, 2004

TransAlta México, S.A. de C.V.

- Mrs. JoAnne Butler, Director General

March 1, 2004

Organizations

Bank of Canada

- Mr. John Murray, Head of International Department

October 7, 2003

Canadian Auto Workers (CAW)

- Mr. Jim Stanford, Economist

October 8, 2003

Centre for the Study of Living Standards

- Mr. Andrew Sharpe, Executive Director

October 21, 2003

Department of Finance Canada

- Mr. Steven James, Director, Economic Analysis and Forecasting Division

October 7, 2003

Export Development Canada

- Mr. Stephen Poloz, Chief Economist

October 21, 2003

Industry Canada

- Mr. Someshwar Rao, Director, Strategic Investment Analysis

October 7, 2003

Informetrica Limited

- Mr. Michael McCracken, Chair

October 8, 2003

J.P. Morgan Securities Canada

- Mr. Ted Carmichael, Economist

October 8, 2003

RBC Financial Group

- Mr. John Anania, Assistant Chief Economist

October 21, 2003

TD Economics

- Mr. Don Drummond, Senior Vice-President & Chief Economist

October 22, 2003

UBS Securities Canada Incorporated

- Mr. George Vasic, Chief Canadian Economist

October 22, 2003

APPENDIX II:
SELECTED DOCUMENTS RECEIVED BY THE COMMITTEE FOR VOLUME II OF THIS STUDY

Brief

Canadian Labour Congress

- Mr. Andrew Jackson, Economist

October 8, 2003

Organizations

Agricultural Producers Association of Saskatchewan

- Mr. Dave Brown, Vice-President

February 21, 2003

Agriculture and Agri-Food Canada

- Mr. Rory McAlpine, Acting Director General, International Trade Policy
- Mr. Ian Thomson, Acting Director, Western Hemisphere Trade Policy Division

February 5, 2003

Alberta Canola Producers Commission

- Mr. Kenton Ziegler, Chair
- Mr. Ward W. Toma, General Manager

February 19, 2003

Asia-Pacific Foundation of Canada

- Mr. John Wiebe, President and Chief Executive Officer

March 26, 2003

British Columbia Lumber Trade Council

- Mr. John Allan, President

February 17, 2003

Canadian Agri-Food Trade Alliance

- Mr. Ted Menzies, President
- Ms. Patty Townsend, Executive Director

February 5, 2003

Canadian / American Border Trade Alliance

- Mr. Jim Phillips, President and Chief Executive Officer

March 18, 2003

Canadian Association of Petroleum Producers

- Mr. Pierre Alvarez, President

February 19, 2003

Canadian Cattlemen's Association

- Mr. Dennis Laycraft, Executive Vice President

February 19, 2003

Canadian Centre for Policy Alternatives

- Mr. Bruce Campbell, Executive Director

March 26, 2003

APPENDIX III:
WITNESSES WHO CONTRIBUTED TO VOLUME I OF THIS STUDY

Canadian Manufacturers and Exporters

- The Honourable Perrin Beatty, President and Chief Executive Officer

April 1, 2003

Canadian Trucking Alliance

- Mr. David H. Bradley, President and Chief Executive Officer
- Ms. Elly Meister, Vice President, Public Affairs

April 9, 2003

Canadian Vehicle Manufacturers' Association

- Mr. David C. Adams, Vice-President, Policy

April 1, 2003

Canadian Wheat Board

- The Honourable Ralph Goodale, P.C., M.P., Minister of Public Works and Government Services and Minister responsible for the Canadian Wheat Board

May 14, 2003

- Mr. Ian McCreary, Director
- Mr. Victor Jarjour, Vice-President
- Ms. Alexandra Lamont, Policy Advisor

February 21, 2003

Canfor Corporation

- Mr. Kenneth O. Higginbotham, Vice-President, Forestry and Environment

February 18, 2003

Centre for Trade Policy and Law

- Mr. William A. Dymond, Executive Director

February 3, 2003

Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada

- Mr. Fred Wilson, National Representative

February 11, 2003

Department of Citizenship and Immigration

- Mr. Daniel Jean, Acting Assistant Deputy Minister, Policy and Program Development

April 9, 2003

Department of Foreign Affairs and International Trade

- The Honourable Pierre Pettigrew, P.C., M.P., Minister of International Trade

  February 3, 2003

- Mr. Marc Lortie, Assistant Deputy Minister (Americas)

  April 8, 2003

- Mr. Doug Waddell, Assistant Deputy Minister, Trade, Economic and Environmental Policy

  March 19, 2003

- Mr. Carlos Rojas-Arbulú, Trade Commissioner, Mexico Division

  April 8, 2003

- Mr. Claude Carrière, Director General, Trade Policy Bureau

  February 3, 2003
  March 25, 2003

Department of Foreign Affairs and International Trade

(continued)

- Ms. Elaine Feldman, Director General, Export and Import Controls Bureau

  March 19, 2003

- Ms. Suzanne Vinet, Director General, Trade Policy II, Services, Investment and Intellectual Property Bureau

  March 25, 2003

- Mr. Bruce Levy, Director, Transborder Relations with the United States

  February 3, 2003

- Mr. Claudio Vallé, Director, Technical Barriers and Regulations

  April 8, 2003

- Mr. Graeme C. Clark, Acting Director, Mexico Division

  April 8, 2003

- Mr. Matthew Kronby, Counsel, Deputy Director, Trade Law

  March 25, 2003

APPENDIX III:
WITNESSES WHO CONTRIBUTED TO VOLUME I OF THIS STUDY

Doman Industries Limited

- Mr. Bob Flitton, Manager, Real Estate and Governmental Affairs

February 17, 2003

Embassy of Mexico in Ottawa

- H.E. Maria Theresa Garcia S. de Madero, Ambassador of Mexico to Canada

April 8, 2003 &
May 5, 2003

- Ms. Cecilia Jaber, Deputy Head of Mission

May 5, 2003

- Mr. Carlos Pinera, Representative of the Mexican Secretariat of the Economy in Canada

April 8, 2003

- Mr. Fernando Espinosa, Economic Attaché

April 8, 2003

Fisheries Council of Canada

- Mr. Ronald W. Bulmer, President

March 18, 2003

Forest Products Association of Canada

- Mr. Avrim Lazar, President

February 11, 2003

Fraser Institute

- Mr. Fred McMahon, Director, Centre for Globalization Studies

February 18, 2003

Free Trade Lumber Council

- Mr. Frank Dottori, Co-President
- Mr. Carl Grenier, Senior Vice-President

February 11, 2003

Government of Mexico

- The Honourable Luis Ernesto Derbez Bautista, Secretary of Foreign Affairs
- Mr. Geronimo Gutiérrez, Undersecretary of Foreign Affairs

May 5, 2003

Independent Lumber Remanufacturers Association

- Mr. Russ Cameron, President

February 18, 2003

Industrial, Wood & Allied Workers of Canada

- Mr. Kim Pollock, National Director, Public Policy and Environment

February 17, 2003

Maritime Lumber Bureau

- Ms. Diana Blenkhorn, President and Chief Executive Officer

February 11, 2003

National Farmers Union

- Mr. Darrin Qualman, Executive Director

February 21, 2003

Nova Scotia Fish Packers

- Mr. Denny Morrow, Executive Director

March 18, 2003

United Steelworkers of America

- Mr. Dennis Deveau, Government Liaison, Legislative Department

April 1, 2003

Western Barley Growers Association

- Mr. Douglas McBain, President

February 19, 2003

Weyerhaeuser

- Mr. David A. Larsen, Vice President, Government and Public Affairs

February 17, 2003

Wild Rose Agricultural Producers

- Mr. Brent McBean, Director

February 19, 2003

APPENDIX III:
WITNESSES WHO CONTRIBUTED TO VOLUME I OF THIS STUDY

Individuals

Professor Don Barry

International Relations
University of Calgary

February 20, 2003

Mr. Anthony Campbell

Consultant

March 18, 2003

Mr. Peter Clark

Partner
Grey, Clark, Shih and Associates, Ltd.

February 3, 2003

Professor Theodore Cohn

Department of Political Science
Simon Fraser University

February 18, 2003

Professor Gilbert Gagné

Department of Political Studies
Bishop University

February 3, 2003

Mr. Billy Garton

Partner
Bull, Housser & Tupper

February 17, 2003

Mr. Charles Gastle

Partner, Shibley Righton

February 11, 2003

Professor Richard Harris

Economics Department
Simon Fraser University

February 17, 2003

Professor John Helliwell

Department of Economics
University of British Columbia

February 18, 2003

Mr. Lawrence L. Herman

Counsel
Cassels, Brock & Blackwell LLP

February 4, 2003

Mr. Jon Johnson

Partner
Goodmans LLP

February 4, 2003

Professor Laura Macdonald

Associate Professor and Director, Centre for North American Politics and Society
Carleton University

April 8, 2003

The Honourable Roy MacLaren

Former Minister for International Trade

February 4, 2003

Professor George MacLean

Political Studies
University of Manitoba

February 21, 2003

Ms. Kathleen Macmillan

President, International Trade Policy Consultants

February 3, 2003

Professor Donald McRae

Business and Trade Law
University of Ottawa

February 3, 2003

Professor Armand de Mestral

Faculty of Law
McGill University

February 27, 2003

Professor Rolf Mirus

Director, Centre for Economic Research, School of Business
University of Alberta

February 20, 2003

Mr. Tim O'Neill

Executive Vice-President and Chief Economist
BMO Financial Group

March 26, 2003

Professor Richard Ouellet

Assistant Professor, Faculty of Law
Laval University

February 27, 2003

Mr. Les Reed

Forest Policy Consultant

February 17, 2003

Mr. Steven Shrybman

Lawyer
Sack Goldblatt Mitchell

February 27, 2003

Mr. David Usherwood

February 19, 2003

Fact Finding Mission: Washington, D.C., April 28 – May 1st, 2003

American Consumers for Affordable Homes

- Ms. Susan E. Petrunias
- Mr. Bruce H. Hahn, President, American Homeowners Foundation
- Mr. Kent Knutson, Vice President, Governmental Relations, Home Depot
- Mr. Jonathan Gold, Vice President, International Trade Policy, International Mass Retail Association
- Mr. Michael S. Carliner, Staff Vice President, Economics, National Association of Home Builders
- Mr. Jason M. Lynn, Legislative Director, National Association of Home Builders
- Mr. Michael Strauss, Legislative Communications Director, National Association of Home Builders
- Ms. Pamela J. Slater, Legislative Representative, Consumers for World Trade
- Mr. Donald Ferguson, Geduldig and Ferguson
- Mr. Gary Horlick, Wilmer, Cutler and Pickering

May 1st, 2003

American Enterprise Institute for Public Policy Research

- Mr. John C. Fortier, Ph.D., Research Associate

April 29, 2003

Americans for Better Borders Coalition

- Ms. Theresa Cardinal Brown, Coalition Co-Chair
- Mr. John Murphy, Vice-President, U.S. Chamber of Commerce

April 30, 2003

Canadian Embassy in the United States of America

- Ambassador Michael F. Kergin, Ambassador of Canada to the United States of America
- Mr. Bertin Côté, Minister (Economic) and Deputy Head of Mission
- Mr. Peter Boehm, Minister (Political)
- Mr. William R. Crosbie, Minister-Counsellor (Economic and Trade Policy)

April 29-30, 2003

May 1, 2003

Canadian Embassy in the United States of America

(continued)

- Mr. Ariel N. Delouya, Minister-Counsellor (Congressional and Legal Affairs)
- Mr. Terry R. Colli, Director, Public Affairs
- Mr. Alan H. Minz, Counsellor (Trade Policy)
- Mr. Christopher A. Shapardanov, Counsellor (Political Affairs)
- Ms. Birgit Matthiesen, Economic and Trade Policy Division
- Ms. Catherine Vézina, Multilateral Affairs

April 29-30, 2003

May 1, 2003

Congressional Research Service

- Mr. Ian F. Ferguson, Analyst in International Trade and Finance

April 29, 2003

Embassy of the United States of America, Ottawa

- His Excellency Paul Cellucci, Ambassador of the United States of America to Canada
- Mr. Michael Gallagher, Minister-Counsellor for Economic Affairs

Ottawa, April 28, 2003

Murphy Frazer & Selfridge

- Mr. Paul Frazer

April 29, 2003

Northern Border Caucus

- Congressman Earl Pomeroy (D-ND), Co-Chair
- Mr. Michael Morrow, Senior Staff Assistant, Trade Subcommittee, Ways and Means Committee
- Ms. Juliet A. Bender, LEGIS Fellow, Trade Subcommittee, Ways and Means Committee
- Mr. Jasper MacSlarrow, Senior Legislative Assistant, Congressman Rick Larsen
- Mr. Beau Schuyler, Senior Legislative Assistant, Congressman John Turner
- Mr. Darin T. Beffa, Legislative Assistant, Congressman George R. Nethercutt Jr.
- Ms. Lori Mrowka, Legislative Assistant, Congressman Bart Stupak
- Ms. Andrea Salinas, Legislative Assistant, Congressman Fortney H. (Pete) Stark

May 1st, 2003

APPENDIX III:
WITNESSES WHO CONTRIBUTED TO VOLUME I OF THIS STUDY

Office of the United States Trade Representative

- Mr. John M. Melle, Deputy Assistant U.S. Trade Representative for North America
- Ms. Sharon Bomer Lauritsen, Deputy Assistant U.S. Trade Representative for Agricultural Affairs
- Ms. E. Sage Chandler, Director for Canadian Affairs

April 29, 2003

Permanent Mission of Canada to the Organisation of American States

- Ms. Gwyneth Kutz, Counsellor and Alternate Representative of Canada to the Organization of American States

May 1st, 2003

Senate Committee on Governmental Affairs

- Senator Susan M. Collins (R-ME), Chair
- Mr. Rob Owen, Counsel, Senator Susan M. Collins
- Ms. Jane Alonso, Legislative Assistant, Senator Susan M. Collins

April 30, 2003

Senate Subcommittee on International Trade

- Senator Craig Thomas (R-WY), Chairman
- Mr. Bryn N. Stewart, General Counsel, Senator Craig Thomas

April 29, 2003

United States Department of Commerce

- Mr. William Henry Lash III, Assistant Secretary of Commerce for Market Access and Compliance
- Mr. Andrew I. Rudman, Acting Director, Office of NAFTA and Inter-American Affairs
- Ms. Geri C. Word, NAFTA Compliance Team Leader
- Mr. Carlos Busquets, Canada Desk Officer
- Mr. Pierce Scranton, Special Assistant

May 1st, 2003

United States House of Representatives

- Congressman Amo Houghton (R- Corning)
- Mr. Bob Van Wicklin, Legislative Director, Congressman Amo Houghton

April 29, 2003

University of Maryland

- Professor Peter Morici, Professor of International Business, Robert H. Smith School of Business

April 29, 2003

LE SÉNAT THE SENATE

MEXIQUE : L'AUTRE PARTENAIRE AU SEIN DE L'ALENA (Volume 3)

Rapport du Comité sénatorial permanent
des
affaires étrangères

Président
L'honorable Peter Stollery

Vice-président
L'honorable Consiglio Di Nino

Mars 2004

Les deux premiers volumes du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères

Accès incertain : Les conséquences des mesures prises par les États-Unis touchant la sécurité et le commerce pour la politique commerciale canadienne
(Volume 1)

Le dollar à la hausse : Explications et impacts économiques
(Volume 2)

peuvent être téléchargés à l'adresse suivante :
http://www.senate-senat.ca/foraffetrang.asp

Pour plus de renseignements, prière de nous contacter
par courriel : foraffetrang@sen.parl.gc.ca
par téléphone : (613) 990-0088
sans frais : 1 800 267-7362
par la poste : Le comité sénatorial permanent des affaires étrangères
Le Sénat, Ottawa, Ontario, Canada, K1A 0A4

MEMBRES

L'honorable Peter Stollery, *Président*

L'honorable Consiglio Di Nino, *Vice-président*

et

Les honorables sénateurs :

Raynell Andreychuk
*Jack Austin, C.P.(ou William Rompkey, C.P.)
Pat Carney, C.P.
Eymard G. Corbin
Pierre De Bané, C.P.
John Trevor Eyton
Jerahmiel Grafstein
Alasdair Graham, C.P.
*John Lynch-Staunton (ou Noël Kinsella)
Frank W. Mahovlich
Vivienne Poy
Herbert Sparrow

* Membres d'office

En plus des sénateurs indiqués ci-dessus, les honorables sénateurs Gérald A. Beaudoin, Roch Bolduc, Maria Chaput, Joseph Day, Edward M. Lawson, Rose-Marie Losier-Cool, Paul J. Massicotte, Pana Merchant, Gerard A. Phalen, Raymond Setlakwe, David P. Smith, C.P., et Terry Stratton étaient également membres du Comité ou ont participé à ses travaux sur cette étude au cours de la deuxième ou troisième session de la trente-septième législature.

Personnel de la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement :
Peter Berg, analyste
Michael Holden, analyste

Le greffier du Comité
François Michaud

ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Journaux du Sénat* du mardi 10 février 2004 :

L'honorable sénateur Stollery propose, appuyé par l'honorable sénateur Maheu,

QUE le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à étudier et à faire rapport sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à : a) l'Accord de libre-échange de 1988; b) l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; c) un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et d) le développement de mécanismes efficaces de règlement des différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce;

QUE les documents et les témoignages recueillis à ce sujet au cours de la deuxième session de la trente-septième législature soient renvoyés au Comité; et

QUE le Comité présente son rapport final au plus tard le 30 juin 2004; et que le Comité conserve les pouvoirs nécessaires à la diffusion des résultats de son étude contenu dans son rapport final et ce jusqu'au 31 juillet 2004.

Après débat,

La motion, telle que modifiée, mise aux voix, est adoptée.

Paul Bélisle
Greffier du Sénat

TABLE DES MATIÈRES

Page

AVANT - PROPOS I

RECOMMANDATIONS III

INTRODUCTION 1

LE MEXIQUE, DIX ANS APRÈS L'ALENA 3

A. LES AVANTAGES DU LIBRE-ECHANGE 3
1. Le commerce du Mexique avec ses partenaires de l'ALENA a augmenté 3
2. L'investissement étranger direct au Mexique a pris son essor 4
3. L'ALENA a contribué à la performance globale de l'économie mexicaine 5
4. Toute la performance de l'économie mexicaine depuis 1994 ne saurait être attribuée à l'ALENA 8
B. CRITIQUE DE L'ALENA ET DÉFIS À RELEVER POUR LE MEXIQUE 9
1. Le ralentissement de la croissance économique 10
2. Les préoccupations concernant l'emploi, les salaires et la pauvreté 10
3. La persistance des disparités régionales 11
4. Les profondes répercussions sur l'agriculture 12
5. L'émigration demeure préoccupante 14
6. Pourquoi l'ALENA ne peut être tenu responsable de tous les maux du Mexique 15

STIMULER LE COMMERCE ET L'INVESTISSEMENT ENTRE LE CANADA ET LE MEXIQUE 17

A. LIENS ENTRE LE CANADA ET LE MEXIQUE SURLES PLANS DU COMMERCE ET DE L'INVESTISSEMENT 17
B. LES DIFFICULTÉS QUE POSE LE RESSERREMENT DE NOS RELATIONS ÉCONOMIQUES 19
1. Faiblesse de l'économie mexicaine 20
2. Les réformes structurelles du Mexique sont au point mort 21
3. Les entreprises canadiennes demeurent axées essentiellement sur l'économie américaine 22
4. Les défis que présente le secteur agricole 22
C. PERSPECTIVES D'AVENIR 22

CHANCES DE RESSERREMENT DE LA COLLABORATION SUR LES QUESTIONS ÉCONOMIQUES QUI CONCERNENT L'ENSEMBLE DE L'AMÉRIQUE DU NORD 25

AVANT - PROPOS

Bien que l'ALENA ait sans l'ombre d'un doute procuré des bienfaits économiques au Mexique, il est un parfait exemple des difficultés que peuvent présenter des accords de libre-échange entre des pays en développement et des pays développés, tout particulièrement dans le domaine de l'agriculture.

En quelques chiffres, au Mexique, environ trente pour cent de la population travaille dans le secteur de l'agriculture. Au Canada et aux États-Unis, seulement deux pour cent de la population travaille dans ce secteur. Au Mexique, où il est difficile d'obtenir des statistiques précises, on estime à quatre pour cent la part de la population travaillant dans le secteur de l'agriculture commerciale. Les vingt-six pour cent restants travaillent dans le secteur de l'agriculture de subsistance : ils cultivent de petits lopins de terre pour nourrir leur famille et vendent le surplus sur les marchés locaux.

Les propriétaires de fermes commerciales, qui représentent une toute petite fraction des quatre pour cent de la population travaillant dans ces mêmes fermes, ont réussi, probablement encouragés par leurs homologues canadiens et américains, à convaincre le gouvernement mexicain de signer un accord de libre-échange sur l'agriculture qui ouvrait les marchés canadien et américain aux exportations agricoles mexicaines. Cet accord ouvrait également le marché mexicain aux exportations agricoles canadiennes et surtout américaines, ce qui a résulté en la ruine des vingt-six pour cent de Mexicains qui travaillaient dans l'agriculture locale et de subsistance.

Parlant espagnol, et ayant souvent eu l'occasion de voyager à travers ce qu'on appelle l'Amérique latine, je connais bien la diversité sociale et politique de cette région. Lors de la récente visite du Comité au Mexique, des membres du Congrès mexicain des trois principaux partis m'ont déclaré que, dans de très nombreux villages, les hommes s'en étaient allés et que de très bonnes terres étaient laissées à l'abandon. Ils ont ajouté que de nombreuses régions rurales étaient affligées par cette calamité.

Où ces hommes sont-ils donc allés?

On pourra trouver la réponse à cette question dans les témoignages que le Comité a entendus, ou dans les rues de Mexico, pour qui sait être observateur. J'ai été frappé par l'énorme augmentation qu'a connue le nombre de mendiants dans les rues de Mexico, où je ne m'étais pas rendu depuis plus de dix ans. La preuve la plus convaincante, à mon avis, que le Comité se soit vu fournir est que, contrairement à ce que les partisans de l'ALENA avaient promis, à savoir une réduction de l'immigration illégale aux États-Unis, ce sont désormais 500 000 Mexicains pauvres qui, chaque année, franchissent illégalement, et souvent au risque de leur vie, la frontière des États-Unis. Tous les témoins se sont entendus pour déclarer que ce chiffre est formidablement plus élevé que ce qu'il était il y a dix ans ce cela. On nous a également indiqué que ces Mexicains, désormais, ne restaient plus en Californie ou dans les autres régions où ils avaient traditionnellement l'habitude de s'établir, mais qu'ils se dispersaient maintenant sur l'ensemble du territoire américain. Imaginez un peu : 500 000 Mexicains sans papiers, et sans droits, errant chaque année à travers les États-Unis à la recherche d'un emploi.

Pour conclure, ce rapport sur le Mexique constitue le troisième chapitre de l'étude approfondie que le Comité a consacrée aux accords de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, puis aux effets des variations du taux de change sur le commerce entre le Canada et les États-Unis, ainsi qu'à l'ALENA. Cette étude m'a donné l'occasion d'apprendre beaucoup de choses que j'ignorais, et j'étais pourtant déjà membre de ce Comité lorsqu'il s'est penché sur l'ALE, puis sur l'ALENA. Il n'existait pas alors d'Organisation mondiale du commerce. D'après moi, les dispositions prises d'un commun accord en 1988 afin de résoudre les différends commerciaux entre le Canada et les États-Unis se sont révélées être un échec. Il suffit pour s'en convaincre de penser au bois d'œuvre ou à la Commission

canadienne du blé. De pus, de nombreux témoins ont fait observer que l'augmentation de nos exportations vers les États-Unis, qui sont passées de 76 à 86 pour cent, était en fait due au taux de change ainsi qu'à une forte économie américaine entraînant dans son sillage nos exportations. Et vingt-cinq pour cent de nos exportations sont constituées d'automobiles et de pièces d'automobiles régies par le Pacte de l'automobile de 1965, qui n'a rien à voir avec l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

Cela dit, les personnes qui déclarent que nous devrions nous retirer de l'Accord de libre-échange me laissent dubitatif. Devrions-nous rétablir les barrières douanières que nous avons abolies en 1998? Elles n'étaient, de toute façon, pas très élevées. Le fait est que le monde a changé. Les avantages, ou les inconvénients, présentés par l'ALE sont aujourd'hui choses du passé. Il clair pour moi que nous devons désormais nous concentrer sur les négociations commerciales multilatérales qui sont actuellement en cours sous l'égide de l'Organisation mondiale du commerce.

Les agriculteurs qui cultivent pour leur subsistance ne seront jamais protégés par des accords de libre-échange régionaux, car la puissance des intérêts agricoles l'emportera toujours sur eux. Mais il est possible que les choses changent avec les accords multilatéraux, et le Mexique y compte bien. Il convient d'appliquer des règles strictes à l'agriculture commerciale afin d'éviter que des cargaisons entières de maïs américain subventionné ne soient vendues au Mexique aux dépens de Mexicains indignés de perdre ainsi leur moyen de subsistance traditionnel. Il faut également trouver un moyen de protéger des centaines de millions d'agriculteurs qui vivent dans la pauvreté. Le Canada, après tout, protègent bien ses producteurs de lait et de poulets. C'est tout un défi qu'il nous faudra relever. Les experts en commerce estiment que les pourparlers de Doha, qui portent sur l'agriculture, pourraient bien durer une dizaine d'années. Mais il nous faut en passer par là.

Je souhaiterais, au nom de tous les membres du Comité des affaires étrangères, exprimer toute ma gratitude à M. François Michaud, greffier du Comité; à MM. Peter Berg et Michael Holden de la Direction de la recherche de la Bibliothèque du Parlement; ainsi qu'à tous les sténographes, interprètes, traducteurs, éditeurs et membres du personnel de soutien, pour leur importante contribution à la présente étude. Je souhaiterais également remercier le personnel de l'Ambassade du Canada à Mexico, et plus particulièrement M. l'Ambassadeur Gaëtan Lavertu, Mme Heidi Kutz, M. Christophe Leroy, Mme Adriana Caudillo et tous ceux qui nous ont aidé à faire de ce voyage et de cette études un succès.

Le président,

Peter Stollery

RECOMMANDATIONS

Recommandation 1 :

Que, de façon à diversifier son propre commerce extérieur, le gouvernement du Canada étudie attentivement les succès que le Mexique a obtenu lors de ses négociations d'accords de libre-échange hors de l'ALENA et qu'il utilise l'expérience mexicaine pour créer un étendu réseau canadien d'arrangements de libre-échange.

Recommandation 2 :

Que le gouvernement du Canada accroisse ses efforts en vue de développer sensiblement tous les aspects des relations entre le Canada et le Mexique, incluant les échanges académiques, culturels et sportifs. À cette fin, il faudrait envisager :

- de mieux faire connaître le Mexique au Canada et le Canada au Mexique;
- de promouvoir un resserrement des liens entre les entreprises, les organismes publics et les ONG du Canada et du Mexique.

Recommandation 3 :

Que, compte tenu de l'importance accrue des relations économiques entre le Canada et le Mexique, une Association parlementaire Canada-Mexique soit officiellement créée et bénéficie d'un financement complet.

Recommandation 4 :

Que le Gouvernement du Canada, ses fonctionnaires supérieurs et ses législateurs saisissent toutes les occasions offertes pour échanger avec les fonctionnaires et législateurs mexicains dans des domaines d'expérience concernant toutes les réformes structurelles envisagées par le Mexique.

Recommandation 5 :

Que des hauts fonctionnaires canadiens entament des pourparlers avec leurs homologues mexicains pour explorer la faisabilité d'approches communes au règlement, par la coopération, des problèmes économiques et des problèmes de sécurité liés au commerce de l'Amérique du Nord identifiés dans le présent rapport. Si les perspectives se révélaient favorables, des propositions concrètes pourraient alors être soumises aux autorités américaines concernées.

Recommandation 6 :

Que, afin de plus efficacement présenter ses questions, ses inquiétudes et ses propositions (y compris celles figurant dans la Recommandation 4 ci-dessus) aux principaux décideurs américains, le gouvernement du Canada mette immédiatement en œuvre la Recommandation 10 formulée par le Comité dans son rapport de juin 2003 sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis (Accès incertain : Les conséquences des

mesures prises par les États-Unis touchant la sécurité et le commerce pour la politique commerciale canadienne) qui demandait au gouvernement d'établir un bureau parlementaire à Washington afin d'aider les parlementaires canadiens à collaborer avec les législateurs et les hauts fonctionnaires américains.

MEXIQUE – L'AUTRE PARTENAIRE DU CANADA AU SEIN DE L'ALENA

INTRODUCTION

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) est souvent perçu comme une double relation bilatérale dont les États-Unis occuperaient le centre. Il est facile de comprendre pourquoi : le commerce entre le Canada et les États-Unis, évalués à 531 milliards de dollars en 2003, représentait 60,6 p. 100 de tous les échanges à l'intérieur de la zone ALENA, tandis que le commerce entre le Mexique et les États-Unis en représentait 37,7 p. 100 (330 milliards de dollars).

Les relations entre le Canada et le Mexique, par contre, sont souvent négligées. Soixante ans ont passé depuis que le Canada et le Mexique ont établi des relations diplomatiques, mais les échanges entre les deux pays n'ont constitué en 2003 que 1,6 p. 100 – soit environ 14,4 milliards de dollars– du commerce dans le cadre de l'ALENA.

Malgré ces données, le Mexique est considéré comme un pays important pour le Canada. D'abord, son expérience est utile pour évaluer les succès et les échecs de l'ALENA, premier accord de cette nature à allier pays en développement et pays industrialisés. Étant donné qu'il était protégé par des droits de douane relativement élevés avant la conclusion de l'ALENA, le Mexique a été, et de loin, le pays le plus touché par l'accord commercial.

Une grande partie du présent rapport, qui découle des audiences tenues par le Comité à Ottawa et à Mexico, est consacrée à l'évaluation des répercussions de l'ALENA sur le Mexique, dix ans après la conclusion de cet accord commercial. Le rapport décrit les avantages de l'accord pour ce pays et traite de préoccupations importantes liées à l'ALENA qui ont été soulevées pendant les délibérations du Comité. Les témoignages entendus ont clairement révélé qu'on ne saurait attribuer entièrement à l'ALENA tout ce que la performance du Mexique a eu de positif et de négatif depuis la mise en place de cet accord.

Le Mexique est également important parce que les relations économiques entre le Canada et le Mexique ont connu une croissance appréciable depuis la conclusion de l'ALENA, en janvier 1994. Comme des interlocuteurs l'ont signalé au Comité au Mexique, l'ALENA a eu l'effet psychologique souhaité : faire des deux pays des entités qui comptent l'une pour l'autre.[1] En effet, le commerce bilatéral a progressé de 156 p. 100 tandis que l'investissement canadien au Mexique a triplé depuis 1994.

L'augmentation du commerce bilatéral et de l'investissement depuis les premiers jours de l'ALENA a été d'une ampleur telle que le Mexique est désormais l'un des 11 pays que le gouvernement du Canada juge prioritaires pour le développement de son commerce international. Les dix autres sont les membres du G-8 (autres que le Canada)[2], la Chine, l'Inde et le Brésil. Le Mexique est considéré comme un pays hautement stratégique pour le Canada, qui cherche à multiplier les occasions d'affaires aux quatre coins de la planète. Le rapport propose un instantané des relations entre le

1 Par exemple, le Comité a appris que le Canada reçoit maintenant plus de 11 000 étudiants mexicains par année dans ses universités et collèges.

2 Les pays du G-8 sont les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Allemagne, la France, l'Italie, le Japon, la Russie et le Canada.

Canada et le Mexique en matière de commerce et d'investissement et traite des défis qui se présentent dans ces relations.

Il importe de signaler un dernier point, au sujet de l'importance du Mexique : comme plusieurs témoins l'ont dit au Comité, le Mexique constitue un utile « contrepoids » aux États-Unis. Le Canada et le Mexique partagent des préoccupations analogues au sujet de leur souveraineté et bon nombre de leurs points de vue en politique étrangère correspondent bien. Les témoins ont dit en somme que des relations solides et dynamiques avec le Mexique permettraient aux deux pays de coordonner leurs approches des enjeux nord-américains avant d'entamer des entretiens avec les États-Unis. Ainsi, les deux pays pourraient appliquer plus efficacement leurs stratégies nord-américaines communes. Le dernier chapitre du présent rapport évalue les perspectives d'une intensification des efforts de coopération dans les dossiers économiques nord-américains, notamment du point de vue mexicain.

LE MEXIQUE, DIX ANS APRÈS L'ALENA

Depuis le milieu des années 1980, le Mexique a opéré une transition frappante, car son marché relativement fermé s'est transformé en l'une des économies les plus ouvertes du monde. L'adhésion à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), en 1986, a été un point tournant dans la stratégie économique du Mexique, car le commerce international est devenu un élément clé dans sa recherche d'une croissance économique durable. Les accords internationaux de libre-échange ont été perçus comme un moyen de promouvoir la compétitivité de l'industrie et la création d'emplois, évolution complémentaire des mesures prises sur le plan intérieur pour déréglementer l'activité commerciale et favoriser l'investissement.

Lorsque l'ALENA a été mis en place, en 1994, il a engagé irrémédiablement le Mexique dans la voie de la libéralisation de son économie. Au cours de sa mission d'observation au Mexique, le Comité a appris que l'ALENA était un élément clé d'un vaste ensemble de réformes économiques et politiques comportant en outre d'importantes réformes structurelles et institutionnelles. Des progrès en matière de réforme semblent toutefois plus difficiles à obtenir dans des domaines tels que l'énergie, la fiscalité, l'emploi et la justice.

Rares étaient ceux qui auraient prédit, il y a dix ans, que le Mexique deviendrait l'un des grands pays commerçants du monde et le premier de l'Amérique latine. Ce résultat est en grande partie attribuable à l'ALENA. Les États-Unis et le Canada ont assuré la très grande majorité de la croissance du commerce du Mexique depuis le début des années 1990. Comme M. Carlos Piñera (chef du Bureau mexicain de l'ALENA au Canada) l'a fait savoir au Comité, l'ALENA était, à sa signature[3], l'accord de libre-échange le plus complet au monde. Ainsi, il a été le premier à couvrir des questions comme l'investissement, les services, les marchés publics et les droits de propriété intellectuelle.

M. Piñera a fait observer que l'ALENA avait été, depuis son adoption, la pierre angulaire du processus de libéralisation du commerce au Mexique. Il a stimulé la croissance du commerce et, en attirant des investissements étrangers directs (IED) en Amérique du Nord, il a rendu les économies de la région plus concurrentielles et favorisé les forces régionales dans des secteurs économiques clés comme l'automobile, l'électronique et les textiles.

A. Les avantages du libre-échange

1. Le commerce du Mexique avec ses partenaires de l'ALENA a augmenté

Au niveau le plus élémentaire, l'objectif des accords de libéralisation du commerce est d'accroître les interactions commerciales et économiques entre les pays signataires. Dans cette optique, comme l'a affirmé M^me^ Andrea Lyon (directrice générale, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international), l'ALENA a été un franc succès pour le Mexique. Le Comité a appris que, de 1990 à 2003, les importations et les exportations du Mexique avaient augmenté d'environ 300 p. 100. Avant tout grâce à la hausse de ses échanges avec le Canada et les États-Unis, mais aussi du fait des ententes commerciales qu'il a conclues avec trente autres pays, le Mexique est devenu le pays commerçant le plus important en Amérique latine et il a accédé au huitième rang des exportateurs et au septième rang des importateurs dans le monde.

---

3 Il importe de noter que les accords de libre-échange varient grandement. Ce sont les pays qui les négocient qui en déterminent la portée.

Bien que tous les témoins n'aient pas été disposés à mettre cette croissance au seul crédit de l'ALENA, aucun n'a nié que l'ALENA eût joué un rôle important. Même si le commerce du Mexique avec le reste de l'Amérique du Nord connaissait déjà une vigoureuse croissance avant la ratification de l'ALENA, le mouvement s'est accéléré après 1994. Les données canadiennes et américaines sur les importations montrent que, en dollars canadiens, les exportations mexicaines vers le marché de l'ALENA ont plus que quadruplé depuis la mise en place de l'accord, car elles sont passées de 55,2 milliards de dollars en 1993 à 205,7 milliards en 2003. Le Mexique se retrouve donc de plus en plus étroitement lié à l'économie nord-américaine.

2. L'investissement étranger direct au Mexique a pris son essor

Il ne fait pas de doute que l'ALENA a permis une poussée d'investissement étranger direct dont le Mexique avait grand besoin. L'accord a non seulement levé les obstacles à l'investissement (par l'incorporation, innovatrice, à l'entente commerciale d'un chapitre complet sur le sujet), mais aussi lancé aux autres pays du monde un signal positif au sujet des perspectives d'investissement au Mexique. M. Marvin Hough (vice-président régional – Amérique latine, Exportation et développement Canada) a affirmé que le Mexique était désormais considéré comme un pays propice pour les investissements, en grande partie grâce à la stabilité économique et à la confiance implicite que l'ALENA a données à l'économie mexicaine.

Parmi les économies émergentes, le Mexique est aujourd'hui au troisième rang des plus importantes destinations de l'investissement étranger direct. Il est vrai que l'investissement était à la hausse déjà à la fin des années 1980 et au début des années 1990, mais le mouvement s'est accéléré après la mise en œuvre de l'ALENA. Pour donner des chiffres concrets, l'IED au Mexique totalisait 40,6 milliards de dollars américains en 1993. En 2002, il avait fait un bond de 279 p. 100, atteignant 154 milliards[4]. Depuis 1994, l'apport annuel moyen en capital frôle les 14 milliards de dollars américains, ce qui est trois fois plus que le montant que le Mexique a reçu annuellement pendant les sept années qui ont précédé la mise en œuvre de l'accord commercial régional.

Le Canada et les États-Unis sont la source principale de l'IED au Mexique, mais la rapide croissance de l'investissement ne tient pas uniquement à l'augmentation de l'apport en provenance de ces deux pays. Si rapide qu'ait été la croissance de l'investissement provenant de ses partenaires de l'ALENA, l'investissement venant de l'extérieur de l'Amérique du Nord a progressé encore plus vite. Le Mexique a notamment bénéficié d'une rapide croissance de l'IED venant de l'Union européenne (UE). Selon les estimations préliminaires de 2003, l'Union européenne a assuré cette année-là 37,3 p. 100 de l'investissement au Mexique, en progression sur les 17,8 p. 100 de 2002.

En outre, le Comité a appris que l'apport en capitaux avait augmenté non seulement en volume, mais aussi en qualité. M. Carlos Piñera a signalé que l'investissement étranger au Mexique avait facilité les transferts de savoir et de technologie sur une grande échelle, permettant aux entreprises de moderniser leurs processus de production et d'accroître les compétences de leurs travailleurs. Au Mexique, des interlocuteurs ont abondé dans le même sens, affirmant que les investisseurs étrangers avaient apporté des machines et de l'équipement, dispensé de la formation aux travailleurs et appliqué les normes internationales au secteur manufacturier mexicain. L'IED a également aidé à ouvrir le secteur commercial et financier du Mexique.

4 Données statistiques de l'ONU.

3. L'ALENA a contribué à la performance globale de l'économie mexicaine

L'ALENA peut être considéré comme une réussite pour le Mexique dans la mesure où il y a contribué à la croissance du commerce et de l'investissement. Toutefois, comme on l'a fait remarquer au Comité, l'échange de biens et de services et l'investissement ne sont pas l'objectif ultime des accords de libéralisation des échanges. M^me^ Sandra Polaski (associée principale et directrice de projet, Projet sur l'équité commerciale et le développement, Dotation Carnegie pour la paix internationale) s'est exprimée en ces termes : « [...] l'augmentation du commerce et de l'investissement n'est pas une fin en soi, mais seulement un moyen pour les partenaires commerciaux de devenir plus efficaces et ainsi de connaître une croissance plus rapide et de s'enrichir. »

Autrement dit, ce n'est pas l'augmentation du commerce et de l'investissement qui donne leur valeur à des accords comme l'ALENA, ce sont les retombées économiques qui en découlent. M^me^ Polaski a fait observer que, pour évaluer les effets de l'ALENA sur le Mexique, il fallait regarder au-delà des seuls chiffres du commerce et de l'investissement et s'intéresser plutôt aux résultats concrets que la croissance du commerce et de l'investissement a eus sur l'économie mexicaine. Plus précisément, qu'est-il advenu de la productivité, de l'emploi, des revenus, de la pauvreté et de la croissance économique au Mexique depuis 1994?

Beaucoup de témoins estiment que l'ALENA a été en grande partie une expérience bénéfique pour l'économie mexicaine. Ainsi, M^me^ Andrea Lyon a affirmé : « Généralement, l'activité économique et la production ont progressé, ce qui a contribué à la création d'un plus grand nombre d'emplois mieux rémunérés. » Cette opinion est particulièrement répandue chez les fonctionnaires canadiens et mexicains. Par exemple, Son Excellence Maria Teresa Garcia Segovia de Madero (ambassadrice du Mexique au Canada) a déclaré que l'ALENA avait été l'un des moteurs de la croissance de l'économie mexicaine. M. Marc Lortie (sous-ministre adjoint, Amériques, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international), qui a comparu deux fois devant le Comité, a attiré l'attention de ce dernier sur la position du gouvernement mexicain : « Son gouvernement [celui du président Fox] dit que si le Mexique s'est développé ces dernières années, c'est grâce à l'ALENA. S'il a prospéré, [...] c'est parce qu'il a ouvert son économie. C'est le sentiment important qui se dégage maintenant de ce pays qui a pris un grand risque il y a dix ans. »

D'autres témoins, notamment ceux que nous avons rencontrés au Mexique, ont parlé avec un enthousiasme plus modéré des avantages globaux de l'ALENA. Beaucoup sont d'avis que les résultats de l'accord, au bout de dix ans, sont au mieux mitigés. Malgré tout, tous pensent que l'ALENA a eu des effets bénéfiques sur le Mexique, même si certains se demandent si ces avantages l'emportent sur les coûts.

Plus particulièrement, il a été largement reconnu que le secteur manufacturier du Mexique est le grand gagnant. Grâce en grande partie au généreux apport d'IED au Mexique, ce secteur s'est modernisé, la production et l'emploi y ont augmenté. Une étude de la fondation Carnegie (*NAFTA's Promise and Reality: Lessons from Mexico for the Hemisphere*) donne à penser que les diminutions de droits de douane prévues par l'ALENA ont probablement permis la création de 250 000 emplois dans le secteur manufacturier. Son Excellence Maria Teresa Garcia Segovia de Madero a également insisté sur la progression de l'emploi dans ce secteur, disant que les exportations de ce secteur étaient devenues la principale source d'emplois au Mexique, puisqu'elles se sont traduites par la création de plus de la moitié des emplois du secteur manufacturier entre 1994 et 2002[5].

---

5 Il importe de signaler ici que, depuis 2000, une partie considérable de l'activité manufacturière des maquiladoras mexicaines (composées en majeure partie d'usines d'assemblage de propriété étrangère) a été soit abandonnée, soit

De plus, l'importance des exportations de produits manufacturés a augmenté tandis que la dépendance à l'égard des exportations de pétrole et d'autres matières premières diminuait de façon radicale. Dans les années 1980, les minéraux et le pétrole représentaient en gros 70 p. 100 des exportations, et les produits manufacturés moins de 25 p. 100. En 2002, la proportion des produits manufacturés était de 89 p. 100 et celle des minerais et du pétrole n'était plus que de 8 p. 100. On a expliqué au Comité que cette diminution des exportations de produits énergétiques, à laquelle a sans doute contribué le vieillissement du matériel mexicain de production d'énergie, avait aidé à mettre l'économie mexicaine à l'abri des effets de la fluctuation des cours mondiaux de l'énergie.

Deuxièmement, l'ALENA a contribué à des gains de productivité considérables au Mexique, où le Comité a appris que la productivité du secteur manufacturier avait progressé de 60 p. 100 depuis 1993, parce que l'ALENA a incité le pays à remédier aux manques d'efficacité de la production. M. Donald MacKay (directeur général, Fondation canadienne pour les Amériques) a informé les membres du Comité que l'usine de Ford au Mexique avait été jugée l'usine d'assemblage de voitures la plus efficace du monde. Selon lui, cette réalisation témoigne des gains de productivité que le Mexique a accumulés jusqu'à maintenant. En outre, M. William Maloney (économiste principal, Banque mondiale, Bureau de l'économiste en chef de la région de l'Amérique latine et des Caraïbes) a parlé des gains de productivité en agriculture, car même si l'emploi diminue dans ce secteur, sa production et ses exportations continuent d'augmenter.

La productivité est essentielle si on veut améliorer à long terme la compétitivité de l'économie mexicaine et relever les salaires et le niveau de vie. Plus les travailleurs mexicains sont productifs, plus ils deviennent une ressource précieuse. Comme M^me^ Polaski l'a expliqué au Comité, la croissance de la productivité « pourrait permettre aux travailleurs mexicains d'être plus concurrentiels dans l'économie mondiale, et, à long terme, se traduire par un relèvement des revenus et un soulagement de la pauvreté ». Des témoins entendus au Mexique ont dit que l'ALENA avait contribué à la création d'emplois relativement bien payés dans ce pays. Le Comité a appris que les salaires versés dans le secteur des exportations sont de près de 40 p. 100 supérieurs à ceux d'autres secteurs de l'économie.

Troisièmement, l'ALENA a irrémédiablement intégré le Mexique à l'économie nord-américaine. Comme le Canada, le partenaire le plus au sud de l'ALENA est devenu de plus en plus dépendant du marché américain comme destination de ses exportations. En 2002, plus de 89 p. 100 des exportations mexicaines sont allées aux États-Unis, en progression sur les 83,1 p. 100 de 1993.

L'établissement de liens économiques plus étroits avec les États-Unis a rapporté d'importants avantages au Mexique. Un certain nombre de témoins ont notamment exprimé l'opinion que l'ALENA avait amorti l'impact de la dévaluation du peso mexicain en 1994-1995, ce qu'on a couramment appelé la « crise du peso »[6]. Comme plusieurs témoins l'ont dit, si l'ALENA n'avait pas existé à l'époque, les conséquences de la crise auraient été bien pires pour le Mexique.

En même temps, des liens économiques plus étroits avec les États-Unis supposent que l'économie mexicaine sera davantage en phase avec celle du reste de l'Amérique du Nord. En réalité, l'ALENA a aidé le Mexique à converger vers les États-Unis et le Canada sur le plan de la stabilité macroéconomique. On nous a dit que, au Mexique, les taux d'inflation et d'intérêt étaient relativement

---

déplacée vers l'Amérique centrale et, surtout, vers la Chine. On estime que ce phénomène a entraîné la perte de 200 000 à 300 000 emplois.

6 Historiquement, le Mexique a eu son lot de crises monétaires. Les trois crises précédentes se sont produites en 1976, en 1982 et en 1985.

faibles, qu'il y a amélioration du solde budgétaire, que les réserves de devises étrangères étaient considérables et que le peso était resté stable, une fois la crise résorbée. Tout cela a été attribué, au moins en partie, à des liens économiques plus étroits avec le reste de l'Amérique du Nord.

L'inconvénient de ces liens économiques plus étroits, c'est que, lorsque l'économie américaine s'enraye, il est presque impossible pour le Mexique d'éviter un ralentissement semblable. On a expliqué au Comité que le Mexique émergeait à peine d'une récession de trois ans provoquée par la stagnation de l'économie américaine pendant la même période. Cette dépendance à l'égard du marché américain a soulevé des préoccupations : le Mexique doit diversifier ses exportations. Il s'agit là d'un des facteurs qui expliquent que le Mexique ait décidé d'essayer de conclure un accord de libre-échange avec l'Union européenne.

Bien que la récession ait été l'une des plus longues de l'histoire, des témoins mexicains ont fait observer qu'il s'agissait d'une récession exceptionnelle pour le Mexique en ceci qu'elle a été caractérisée par la stabilité. Ce n'est pas une crise économique ou politique qui a provoqué le ralentissement, et les investisseurs n'ont pas perdu confiance en l'économie mexicaine. En outre, en raison de liens économiques plus étroits, la reprise économique amorcée aux États-Unis stimulera la demande d'importations et fera également redémarrer l'économie mexicaine.

Un dernier point mérite d'être signalé : bien que l'ALENA soit un accord commercial, certains témoins estiment que les avantages s'étendent bien au-delà du domaine économique. Ainsi, M. Marc Lortie a affirmé que l'ALENA devrait être considéré comme un instrument aussi bien politique qu'économique. Il est d'avis que l'ALENA a non seulement procuré au Mexique un nouveau partenaire stratégique, le Canada, mais a aussi renforcé la transformation politique du Mexique. M. Lortie a signalé un certain nombre de faits encourageants au Mexique qui peuvent être attribués au moins en partie à l'influence de l'ALENA :

> « Nous observons au Mexique une réforme démocratique, une ouverture et une transformation des institutions politiques [...] l'ALENA en a été le déclencheur. [...] sur le plan politique, l'accord a favorisé une plus grande transparence du climat commercial au Mexique. Le pays a ouvert son économie et la politique se pratique autrement. Le rythme du progrès est très impressionnant actuellement. »

Cette opinion selon laquelle l'ALENA transcende les relations économiques est partagée par des témoins mexicains. Plusieurs soutiennent que l'ALENA a été bien plus qu'un accord commercial pour le Mexique parce qu'il l'a aidé à combattre la corruption, a provoqué des réformes économiques intérieures et a consolidé la transition vers la démocratie.

Tous ne sont pas d'accord pour autant. Au Mexique, un interlocuteur a exprimé l'avis que l'ALENA avait aidé à *perpétuer* le régime du Parti révolutionnaire institutionnel (PRI), soutenant que le Mexique aurait peut-être eu ses premières élections libres en 1994, mais que, parce que le Canada et les États-Unis ont cédé aux pressions mexicaines, l'ALENA n'a rien dit de la démocratie ni des droits de la personne, de sorte que le régime s'est maintenu pendant six ans de plus.

On nous a encore dit au Mexique que l'ALENA avait joué un rôle notable dans l'évolution de la politique étrangère du pays. Bien que l'ALENA soit l'aboutissement d'une décision prise au Mexique d'opter pour plus d'ouverture et de transparence, certains témoins ont estimé que l'accord avait modifié les relations du Mexique avec les États-Unis et le Canada. Plus précisément, on nous a dit que le Mexique a maintenant une présence plus agissante à Washington et que l'ALENA avait aidé à

instaurer l'ordre en Amérique du Nord en institutionnalisant les affaires intergouvernementales, par exemple la coopération dans des dossiers comme les migrations, les drogues et la sécurité aux frontières.

4. Toute la performance de l'économie mexicaine depuis 1994 ne saurait être attribuée à l'ALENA

Les témoins que nous avons entendus au cours de nos audiences au Canada et au Mexique étaient largement d'accord pour dire que l'augmentation des échanges commerciaux et de l'investissement déclenchée par l'ALENA avait été bénéfique pour l'économie mexicaine. Toutefois, beaucoup ont fait une mise en garde : il serait trompeur d'attribuer toute la croissance qui s'est produite au Mexique depuis 1994 aux effets de l'ALENA. On ne peut attribuer exclusivement à l'ALENA toute l'augmentation du commerce et de l'investissement au Mexique, pas plus que la performance socio-économique générale du Mexique depuis 1993. En réalité, comme cela a déjà été signalé plus haut, dans l'optique du Mexique, l'ALENA ne représentait qu'un élément – si important fût-il – parmi une grande série de réformes économiques et politiques. Comme un interlocuteur mexicain l'a dit, il est difficile de dissocier les effets de l'ALENA de ceux des réformes économiques sous-jacentes dont il faisait partie.

L'ALENA a certainement joué un rôle important dans la croissance du commerce et de l'investissement au Mexique depuis le début des années 1990. Les témoins sont unanimes à ce sujet. Par contre, le Comité a été mis en garde contre l'idée trompeuse selon laquelle l'ALENA serait *seule* responsable de cette croissance. M. Luis Servén (spécialiste principal, Banque mondiale, Bureau de l'économiste en chef de la région de l'Amérique latine et des Caraïbes) a signalé un certain nombre d'autres facteurs qui ont influencé les résultats du Mexique en commerce et en investissement au cours des dix dernières années :

- la croissance rapide de l'économie américaine à la fin des années 1990, qui a stimulé la demande américaine de produits importés;
- la croissance globale de l'investissement étranger au Mexique et dans de nombreuses autres économies de marché émergentes au cours de la décennie qui a précédé;
- la dévaluation de la devise mexicaine après la crise du peso, en 1994-1995;
- l'effet retardé des réformes économiques unilatérales apportées par le Mexique dans les années 1980.

M. Servén a signalé au Comité une étude récente dont il est le co-auteur avec la Banque mondiale, et qui tente de rendre compte des effets de chacun de ces facteurs de façon à calculer la part de l'augmentation des échanges qui est directement attribuable à l'ALENA. Sa conclusion est que l'ALENA explique de 25 à 30 p. 100 de l'augmentation des exportations du Mexique depuis 1993. D'après la même étude, si l'ALENA n'avait pas été en place, l'IED au Mexique serait d'environ 40 p. 100 inférieur aux niveaux actuels, et il y aurait eu une diminution modérée du revenu par habitant. Il serait passé de 5 920 $ à 5 624 $ (dollars américains).

Le Comité a entendu des opinions selon lesquelles le bilan du Mexique, comme destination attrayante pour l'IED, n'est pas aussi impressionnant qu'il le semble au premier abord, si on le compare à celui d'autres pays d'Amérique latine. Malgré les avantages d'un accès préférentiel au marché nord-américain, l'apport en IED au Mexique, depuis 1993, en pourcentage de son produit intérieur brut (PIB),

n'est guère différent de celui de l'Amérique du Sud, de l'Amérique centrale ou des Antilles. En fait, même si l'investissement au Mexique a augmenté (en moyenne) plus rapidement qu'ailleurs en Amérique latine dans les premières années qui ont suivi la signature de l'ALENA, la croissance de l'investissement au Mexique a ralenti tandis qu'elle s'accélérait dans d'autres pays de la région.

Il est indubitable que l'ALENA a contribué à l'augmentation de l'EID au Mexique en abaissant les barrières et en raffermissant la confiance des investisseurs envers ce pays. Toutefois, le fait que le Mexique n'ait pas fait mieux que ses voisins donne à penser qu'on ne peut attribuer au seul ALENA la progression de l'IED au Mexique depuis 1993. Certains témoins sont d'avis que le fait que le Mexique n'ait pas su accompagner l'ALENA des réformes juridiques et de politique nécessaires a empêché l'IED de croître plus rapidement. Ainsi, M. Marvin Hough a fait remarquer : « Quand on parle aux investisseurs internationaux, leur leitmotiv est que le Mexique a encore deux importants défis à relever pour se hisser au niveau des pays développés comme emplacement de choix pour les investissements. Il s'agit d'une part du régime juridique et d'autre part des relations de travail. »

Tout comme il est impossible d'attribuer à l'ALENA la totalité de la croissance du commerce et de l'investissement au Mexique, on ne saurait non plus y voir le seul facteur qui a favorisé la performance socio-économique plus large de ce pays depuis 1993. Comme M. Servén l'a dit, « nous ne pouvons attribuer à l'ALENA tout ce qui s'est produit après la signature de ce traité. Il nous faut débrouiller l'écheveau des autres facteurs qui se sont mêlés au traité. » Il a expliqué aux membres du Comité que l'ALENA avait contribué modestement à amenuiser l'écart entre le niveau de vie du Mexique et celui de ses partenaires de libre-échange plus au nord : « Toutefois, si nous considérons une période plus longue, il faut dire que le Mexique a accusé des reculs importants sur le plan du niveau de vie au moment de la crise de l'endettement, au début des années 1980 et de la crise du peso, au début des années 1990. Comparé à ces crises, l'effet du traité a été modeste. Nous estimons que, si le traité n'avait pas été en place, le revenu par habitant au Mexique, aujourd'hui, serait d'environ 4 à 5 p. 100 inférieur à ce qu'il est. Il y a eu une contribution, mais elle n'est pas exceptionnelle. » M^me^ Andrea Lyon abonde dans le même sens : « Il est très difficile d'isoler les effets de l'Accord de libre-échange nord-américain sur l'économie et de les dissocier des effets d'autres événements qui se seraient produits au même moment, et notamment de la crise du peso qui s'est produite lors de la mise en oeuvre de l'accord. »

En réalité, la crise du peso mexicain, en 1994-1995, est peut-être le facteur qui complique le plus l'évaluation des effets de l'ALENA sur l'économie mexicaine. À cause d'un ensemble de facteurs, les investisseurs ont perdu confiance dans les marchés financiers mexicains et ont commencé à se délester de la devise mexicaine. Dans les dix jours qui ont suivi la décision de la Banque du Mexique de ne plus fixer la valeur du peso en fonction du dollar américain, la devise a subi une dévaluation brutale de 55 p. 100. Cette crise monétaire grave a fait plonger l'économie mexicaine dans la récession, le coût des marchandises importées a augmenté rapidement, l'inflation a été relancée et la valeur réelle des salaires au Mexique s'est effondrée.

B. Critique de l'ALENA et défis à relever pour le Mexique

Le Comité a recueilli de solides témoignages attestant que certains éléments de l'économie mexicaine ont bénéficié de l'ALENA, mais un grand nombre de témoins, particulièrement au Mexique, ont exprimé l'avis que l'effet général de cet accord sur leur pays avait été au mieux mitigé. Il est vrai que des industries, des travailleurs et des régions ont prospéré, mais d'autres ont vu leurs perspectives économiques s'assombrir. Quant à savoir s'il faut blâmer l'ALENA parce qu'il aurait aggravé les choses ou, tout au moins, n'aurait pas amélioré la situation, les opinions sont partagées.

De l'avis de certains témoins, l'ALENA n'a pas tenu ses promesses. D'autres estiment que les avantages n'ont pas été bien répartis et que, pour reprendre les termes de M^me^ Laura Macdonald (professeure agrégée, Université Carleton), « ils ont eu tendance à exacerber les disparités qui existaient déjà à l'intérieur du pays, notamment *entre les classes, les régions, les groupes ethniques* et les sexes. »

Comme on l'a dit au Comité au Mexique, la population commence à manquer de patience à l'égard de l'accord. Tous ne s'entendent pas sur les faits. Quant à savoir s'il faut imputer à l'accord certains problèmes économiques, c'est un objet de spéculation. On observe un ressentiment de plus en plus profond contre le mouvement néolibéral responsable de la mondialisation et de la libéralisation des échanges. On nous a présenté au Mexique les données d'un sondage récent qui montrent que pas moins de 60 p. 100 des personnes interrogées ont l'impression qu'ils ne profiteront « pas du tout » ou « pas réellement » de l'ALENA[7]. Le gouvernement central n'est pas d'accord, mais le président Fox admet que l'accord a causé des problèmes, dans la transition vers un régime commercial libéralisé et que tous les secteurs n'ont pas profité du libre-échange.

La présente section porte sur certaines des préoccupations que les témoins ont exprimées au sujet des promesses, tenues ou non, de l'ALENA et de ses effets préjudiciables sur l'économie mexicaine.

1. Le ralentissement de la croissance économique

Le Comité a appris que le Mexique n'avait pas affiché de progrès notable sur le plan de la croissance économique, malgré l'essor du commerce et de l'investissement. M^me^ Sandra Polaski a fait observer que, entre 1994 et 2003, le PIB du pays avait progressé pratiquement au même rythme que pendant les 10 années ayant précédé l'entrée en vigueur de l'ALENA. Les témoins de la Banque mondiale en sont arrivés à une conclusion analogue.

Les interlocuteurs entendus au Mexique ont confirmé ce point de vue. D'après l'un d'entre eux, la tenue de l'économie depuis 1994 a été terriblement décevante. Non seulement la croissance ne s'est pas accélérée après la conclusion de l'ALENA, mais elle a été beaucoup plus faible qu'avant. En effet, après l'entrée en vigueur de l'ALENA, elle n'était que du tiers de ce qu'elle avait été en moyenne entre 1946 et 1970. Des témoins ont ajouté que l'ALENA n'avaient pas permis au Mexique de progresser plus rapidement que certains autres pays d'Amérique latine. En effet, depuis dix ans, le PIB du Chili affiche un taux de croissance deux fois plus élevé que celui du Mexique.

De l'avis de la plupart des témoins, l'ALENA n'est pas directement responsable de la stagnation économique qu'affiche le Mexique depuis 1994. D'après eux, celle-ci est due en grande partie à la récession attribuable à la crise du peso de 1994-1995 et à l'essoufflement de l'économie américaine depuis trois ans. Pour certains, l'ALENA n'a toutefois pas permis de surmonter ces obstacles et d'assurer une croissance vigoureuse.

2. Les préoccupations concernant l'emploi, les salaires et la pauvreté

Nous avons déjà traité des gains qu'a enregistrés, sur le plan de l'emploi et de la productivité, le secteur manufacturier mexicain, qui est le secteur ayant le plus bénéficié de l'ALENA. Certains

---

7 Par contre, d'autres sondages donnent également à penser que beaucoup de Mexicains estiment toujours que l'ALENA est bénéfique. Un interlocuteur a dit que, dans un sondage très récent, 70 p. 100 des personnes interrogées ont exprimé l'avis que le Mexique avait profité au moins « un peu » de l'ALENA.

détracteurs estiment cependant que l'Accord n'a pas été *globalement* aussi positif pour ce qui est de l'emploi, des salaires et de la réduction de la pauvreté.

M^me^ Sandra Polaski, par exemple, s'est dite surprise que la libéralisation des échanges instaurée par l'ALENA, ainsi que la hausse des investissements étrangers au Mexique ne se soient pas traduites par croissance notable de l'emploi dans ce pays. En fait, cette croissance a été étonnamment faible et certainement décevante compte tenu des besoins du pays en la matière en raison de la poussée démographique. Le rapport de la Dotation Carnegie mentionné ci-haut, à la rédaction duquel M^me^ Polaski a participé, conclut que le bond de l'emploi dans le secteur manufacturier après l'ALENA avait été plus que compensé par des pertes massives (1,3 million d'emplois) dans le secteur agricole.

Ce point de vue n'était pas unanime. Dans son étude, la Banque mondiale n'a trouvé aucun signe que le libre-échange ait fait reculer l'emploi ou la qualité des emplois. Des interlocuteurs entendus au Mexique ont également maintenu que, dans l'ensemble, l'ALENA avait été bénéfique au Mexique sur le plan de l'emploi. Il est difficile de déterminer précisément les effets de l'Accord, étant donné que le gros des statistiques établies au Mexique ne tient aucun compte de certaines activités de l'économie parallèle.

Pour ce qui est des salaires, le Comité a appris que la forte croissance de la productivité mexicaine depuis le début des années 1990 n'a pas encore porté fruit. En fait, les rapports de la Banque mondiale et de la Dotation Carnegie montrent que les salaires réels dans le secteur manufacturier sont inférieurs à leur niveau d'avant ALENA. Comme nous l'avons déjà dit, des témoins nous ont déclaré que les salaires dans les secteurs dépendant des exportations étaient cependant supérieurs de 40 p. 100 au salaire moyen. Nous avons du mal à comprendre, si les entreprises exportatrices ont créé la moitié de tous les emplois dans le secteur manufacturier et que les salaires y sont supérieurs de 40 p. 100 à la moyenne, comment les salaires dans le secteur peuvent globalement être inférieurs à leurs niveaux de 1994. Cela peut être dû, une fois encore, à des séries statistiques différentes ou incomplètes.

Quoiqu'il en soit, faute de croissance salariale et en raison de la perte d'emplois dans le secteur agricole, les taux de pauvreté demeurent élevés et la demande des consommateurs n'a pas augmenté de manière appréciable. Le Comité a appris que, non seulement le Mexique n'a pas obtenu les avantages économiques qu'il espérait de l'ALENA, mais aussi que l'absence d'accroissement significatif de la demande de consommation au Mexique a limité les exportations du Canada et des États-Unis vers ce pays et accru la dépendance de l'économie mexicaine vis-à-vis de l'énorme marché des États-Unis.

La pauvreté est particulièrement alarmante au Mexique. M^me^ MacDonald a expliqué au Comité que plus de la moitié de la population vit sous le seuil de pauvreté et que la situation s'est en fait détériorée depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA. Selon elle, on n'a pas réalisé les attentes des Mexicains sur les plans de l'emploi et des salaires. M^me^ Polaski a signalé une inégalité de revenus accrue et croissante au Mexique, ce qui, d'après elle est inquiétant, car cela sape la stabilité sociale et la cohésion politique et parce que ce type de société a plus de difficultés à réduire la pauvreté qu'une société plus égalitaire.

3. La persistance des disparités régionales

Le Comité a appris que le développement régional continue d'être un enjeu de taille pour le Mexique. M^me^ MacDonald a expliqué que le PIB du sud et du sud-est du pays n'était que de 40 p. 100

de la moyenne nationale. De plus, une initiative clé de l'administration Fox visant à s'attaquer aux questions de développement régional, le Plan Puebla Panama, n'a pas reçu de financement suffisant.

Le rapport de la Banque mondiale signale que les avantages de l'ALENA n'ont pas été répartis uniformément au sein du Mexique. À propos de l'analyse de son employeur, M. Luis Servén a fait savoir que les États situés près de la frontière méridionale ont très peu profité de l'entrée en vigueur de l'ALENA, tandis que ceux du nord ont vu le taux de croissance du revenu par habitant augmenter. Dans les États du sud, en fait, il n'y a rien eu. « Le train de l'ALENA ne s'est pas arrêté chez eux. » M. Servén a aussi mentionné que l'écart de développement selon les régions se creusait déjà bien avant l'adoption de l'ALENA. Il est donc toujours nécessaire de faire en sorte que toutes les régions du pays bénéficient du libre-échange.

Entre autres raisons pour lesquelles certains États du sud du Mexique profitent moins de l'ALENA que d'autres, M. Servén a cité le faible niveau d'instruction, une infrastructure insuffisante, des institutions faibles et l'instabilité politique.

Le Comité a aussi beaucoup appris sur les disparités régionales lors de son séjour au Mexique. Un interlocuteur a déclaré qu'il suffisait, pour s'attaquer à ces disparités, de posséder la volonté politique et non d'énormes capitaux. Par exemple, le développement des États du sud, où se trouvent les gisements énergétiques du pays, souffre du peu d'IED dans le secteur énergétique du Mexique. Il faut également améliorer l'infrastructure dans le sud et y rendre le financement disponible. Nous avons appris que les banques mexicaines hésitent à consentir des prêts depuis 1994, surtout dans les régions pauvres.

Quoi qu'il en soit, tous les témoins se sont entendus pour dire que les disparités régionales, et même leur intensification, ne résultent pas de l'ALENA, mais plutôt du fait que le Mexique n'a pas su répartir les avantages de l'Accord. Par exemple, 90 p. 100 de tout l'IED entrant au Mexique est destiné à quatre États, dont aucun ne se situe dans le sud.

4. Les profondes répercussions sur l'agriculture

L'incidence de l'ALENA sur l'agriculture a de loin été le sujet le plus litigieux que le Comité ait abordé au cours de ses audiences. Même si, de l'avis des témoins, le secteur agricole a enregistré certains gains, la population juge l'ALENA comme largement responsable des problèmes agricoles du pays. Les syndicats agricoles, les agriculteurs et les partis de l'opposition contestent âprement les importations agricoles massives. Selon une analyse récente, les importations de maïs du Midwest américain sont la conséquence de l'ALENA que la population déteste le plus[8].

Le principal problème vient de ce que les agriculteurs mexicains, surtout les producteurs de céréales, ne sont pas en mesure de concurrencer leurs homologues américains, faute de protection douanière. Le déficit commercial du Mexique avec les États-Unis, sur le plan des produits agricoles, a fait un bond, et un nombre sans précédent de Mexicains ne peuvent plus subvenir à leurs besoins au moyen de leur production agricole. On est bien loin des avantages promis par l'ALENA. On avait dit aux Mexicains que les pays en développement avaient un avantage comparatif en agriculture, en raison de leur main-d'œuvre abondante. On a vendu l'ALENA aux agriculteurs mexicains en leur disant qu'ils pourraient écouler leurs produits sur les marchés américains.

---

8 « Free trade on trial », *The Economist*, 3 janvier 2004, p. 15.

Malheureusement, les barrières douanières sur les biens agricoles importés ont été éliminées et le Mexique s'est vu contraint de subir la concurrence des agriculteurs américains, qui étaient non seulement plus efficaces, mais également lourdement subventionnés. Pour reprendre l'explication de M^me^ Sandra Polaski, les exportations de produits agricoles américains bénéficient souvent de très fortes subventions. En plus de profiter des avantages sur le plan de l'efficacité, les récoltes américaines sont bien souvent vendues au Mexique à un prix inférieur à leur coût de production. C'est notamment le cas du maïs, ce qui a exercé des pressions à la baisse sur les prix de cette denrée au Mexique. La production de certaines récoltes a reculé de façon significative, ce qui expliquerait le déclin de l'emploi. C'est aussi le cas du blé et du soja. Si la production de maïs n'a pas chuté, c'est essentiellement parce qu'elle a été maintenue à des fins de consommation dite personnelle ou par les pauvres. Cependant, en raison de la chute des prix, les revenus agricoles ont largement baissé et bien des Mexicains ont dû chercher du travail ailleurs qu'à la ferme.

Le Comité s'inquiète beaucoup de l'effet dévastateur des subventions américaines sur les paysans mexicains pauvres. Son Excellence Maria Teresa Garcia Segovia de Madero avait raison de dire que le Trésor mexicain ne peut concurrencer les États-Unis sur le plan des subventions, mais que le Mexique tente d'améliorer l'efficacité de ses exploitations agricoles et d'aider ses agriculteurs à s'adapter.

En conséquence, l'emploi dans le secteur agricole mexicain a chuté de façon spectaculaire. Selon M^me^ Polaski, 1,3 million d'emplois ont disparu entre 1993 et 2002 et, en termes nets, l'agriculture mexicaine est la grande perdante dans le commerce avec les États-Unis, surtout que l'emploi y a fortement reculé. Il est difficile de dire dans quelle mesure ce recul est directement attribuable à l'ALENA, mais, l'accord prévoyant une très importante réduction des droits de douane imposés par le Mexique sur les produits agricoles, il a forcément joué un rôle important, entre autres facteurs, dans les pertes d'emplois.

Certains témoins étaient d'un avis divergent quant à l'explication de la situation de l'emploi dans l'agriculture. Pendant notre séjour au Mexique, on nous a dit que l'on confondait souvent agriculture et développement rural. Certaines zones rurales ont peu de potentiel agricole, mais les gens y sont si pauvres qu'ils n'ont guère d'autres moyens que l'agriculture pour subvenir à leurs besoins. Dans un tel cas de figure, les agriculteurs ne peuvent donc pas, le plus souvent, être qualifiés de producteurs agricoles. Il n'en demeure pas moins qu'ils ont été durement touchés par la libéralisation des échanges à laquelle le Mexique a consenti.

Étant donné que de nombreux fermiers mexicains ne peuvent subvenir à leurs besoins en exploitant la terre, il n'est guère surprenant que l'administration Fox se soit heurtée à une opposition au chapitre de l'ALENA, surtout de leur part. D'après M^me^ Andrea Lyon, le gouvernement est néanmoins toujours déterminé à appliquer toutes les dispositions de l'Accord et à en honorer toutes les obligations.

Pour contribuer à la productivité et à la compétitivité de l'agriculture, l'administration a conclu avec les porte-parole des agriculteurs, en avril 2003, un « Accord national pour la campagne », dans lequel le gouvernement mexicain s'engageait à tenter de protéger la production de haricots et de maïs par des droits devant expirer en 2008. Plus précisément, il s'engageait à commencer des consultations dans le cadre de l'ALENA sur la conclusion d'accords parallèles dans le but de créer un mécanisme permanent pour régir les règles sur l'importation des haricots secs et du maïs blanc, imposer des tarifs et des contingents supplémentaires provisoires sur le maïs blanc et les haricots secs, entamer des enquêtes sur les recours commerciaux relatifs aux importations de haricots secs et établir de nouveaux programmes devant stimuler la production intérieure.

Du point de vue de la production, le secteur agricole a beaucoup profité de l'ALENA. M. William Maloney a expliqué au Comité que, même si le Mexique importe plus de produits agricoles des États-Unis (et du Canada), sa production agricole a très nettement augmenté depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA. De même, le Mexique exporte davantage de biens agricoles, son horticulture étant particulièrement dynamique. La production et l'exportation de fruits, de légumes et de fleurs ont vivement progressé, de même que l'emploi dans les exploitations commerciales spécialisées dans ces produits.

M. Maloney a fait observer que la production agricole non-irriguée se développe, tandis que celle tirée de terres irriguées diminue, ce qui semblerait indiquer une répartition plus efficace des ressources dans le secteur, à mesure que la production s'oriente vers des terres mieux adaptées à la production de récoltes.

5. L'émigration demeure préoccupante

La dernière question à mentionner est celle de l'incidence de l'émigration mexicaine, surtout vers les États-Unis. M^me^ MacDonald a déclaré au Comité que des centaines de milliers de paysans mexicains pauvres tentaient d'entrer aux États-Unis, surtout parce qu'ils étaient incapables de subvenir à leurs besoins selon les méthodes agricoles traditionnelles.

Cela est bien différent des attentes que la population nourrissait à l'égard de l'ALENA. Cet accord devait être la solution à l'immigration illégale aux États-Unis. À mesure que l'économie mexicaine allait prospérer, il y aurait eu davantage d'emplois et de débouchés, disait-on, et les Mexicains auraient moins eu à chercher du travail aux États-Unis.

Or, l'arrivée d'immigrants illégaux mexicains aux États-Unis s'est vivement accélérée. Malgré l'essoufflement économique des États-Unis et les nouvelles mesures de sécurité imposées aux frontières après le 11 septembre, ces arrivées ont augmenté d'environ 250 p. 100 entre 1996 et 2003. Le Comité a entendu dire au Mexique que 500 000 Mexicains émigrent tous les ans. Pour certains témoins, cela prouve que l'ALENA n'est pas le gage de forte croissance économique pour le Mexique dont ce pays a tant besoin.

Même si le bond qu'a connu l'émigration vers les États-Unis est sans aucun doute un excellent exemple d'un domaine où l'ALENA n'a pas donné les résultats escomptés, le Comité s'est fait dire qu'il y avait d'autres explications. Premièrement, si la croissance de l'emploi aux États-Unis a stagné récemment, la demande de main-d'œuvre mexicaine bon marché est demeurée forte. De plus, il y a un fort excédent de main-d'œuvre au Mexique, en raison de la recherche d'emplois par les agriculteurs de subsistance, de la très grande jeunesse de la population[9] ainsi que d'une croissance de l'emploi atone ces dernières années. Cet excédent est probablement une cause importante de la montée de l'immigration, bien que cela n'explique pas pourquoi l'ALENA a été présenté comme la solution au problème de l'immigration.

Tout n'est pas noir, toutefois, puisque les sommes que les travailleurs mexicains aux États-Unis renvoient chez eux contribuent beaucoup à soutenir l'économie du pays. En fait, ces remises sont la deuxième source de revenus du Mexique, derrière celles provenant du secteur énergétique. Elles sont une source de financement particulièrement importante dans la région méridionale du Mexique. Selon M. Lortie, il y a à peu près 22 millions de Mexicains aux États-Unis, dont 5 millions sont considérés

9 Quelque 54 p. 100 des Mexicains ont moins de 25 ans.

comme des immigrants illégaux. En tout, ils injectent quelque 11 milliards de dollars par an dans l'économie mexicaine, ce qui est impressionnant.

6. Pourquoi l'ALENA ne peut être tenu responsable de tous les maux du Mexique

Il est facile d'imputer à l'ALENA tous les ennuis économiques du Mexique, comme l'inégalité des revenus, la pauvreté, les disparités régionales et les problèmes des agriculteurs de subsistance. Ce que l'on nous a dit au Mexique, c'est que l'ALENA était devenu un bouc émissaire, dans la mesure où on le tenait, à tort ou à raison, responsable de tout problème économique du Mexique.

Des témoins ont fait observer que les détracteurs de l'Accord cherchent à reprocher à ce dernier de ne pas avoir atteint des objectifs pour lesquels il n'a jamais été conçu. En fait, la plupart des facteurs de prospérité économique sont d'ordre interne. Le commerce importe, mais ce n'est qu'un des éléments d'un cadre de développement plus large.

Comme on nous l'a expliqué, la prospérité économique du Mexique a été ralentie, parce que les leaders politiques du pays ont été incapables d'exploiter les avantages économiques de l'ALENA pour investir dans l'innovation, l'éducation, les télécommunications et l'infrastructure, entreprendre des réformes structurelles clés (privatisation de l'énergie, réforme fiscale, réforme du marché du travail), avancer dans l'établissement d'institutions adéquates visant à contrôler la corruption et à établir le maintien de l'ordre dans le pays et préparer des secteurs vulnérables de l'économie mexicaine à la transition nécessitée par l'ALENA. L'accord devrait être considéré essentiellement comme un outil de développement économique, et non comme une panacée pour le pays.

Pour tirer pleinement parti du potentiel du libre-échange, un accord comme l'ALENA doit s'inscrire dans un environnement qui s'y prête. Presque tous les témoins en ont convenu. Comme l'a affirmé M. Luis Servén, un traité de cette nature doit s'accompagner de réformes complémentaires dans le pays : pour ce qui est du Mexique, il est surtout important de procéder à des réformes dans les domaines des institutions, de l'éducation, de la technologie et de l'infrastructure et c'est la portée de ces réformes qui déterminera dans une large mesure l'ampleur des avantages qui découleront de ce type d'accord commercial.

Le Comité a entendu de multiples témoignages appuyant ce point de vue, au Canada comme au Mexique. M. Lortie l'a sans doute exprimé le mieux dans son témoignage devant le Comité : « l'ALENA est un instrument destiné à favoriser la croissance et non à réduire les inégalités. Quelles sont les mesures qui permettraient de réduire les inégalités sur le plan économique? Des politiques financières, un investissement accru dans l'éducation et l'établissement de programmes sociaux. Ces mesures ne relèvent pas de l'ALENA, mais sont plutôt la responsabilité du gouvernement [...]. L'ALENA est un instrument destiné à donner confiance au secteur privé pour qu'il fasse du commerce, ouvre l'économie et la fasse progresser. »

L'un des principaux problèmes tient au fait que l'administration Fox a beaucoup de mal à faire adopter par le Congrès les réformes structurelles souhaitées. Selon des interlocuteurs mexicains, la situation politique de leur pays est en train de mener à une paralysie totale. Le Parti de l'action nationale (PAN) du président Fox n'a pas la majorité au Congrès, ce qui complique beaucoup l'adoption de réformes politiques et économiques. Comme le laisse entendre M. Lortie, « il est devenu nettement plus difficile de réaliser les réformes des finances, de l'énergie, des relations de travail et du fédéralisme parce que l'opposition, qui domine le Congrès, et la présidence n'arrivent pas à s'entendre sur des compromis satisfaisants. » Il faut pourtant avancer dans chacun de ces secteurs.

Aux chapitres de l'emploi et des salaires, l'ALENA sert souvent de bouc émissaire pour ce qui est de la création insuffisante d'emplois et du recul des salaires en termes réels. C'est là encore un domaine où l'ALENA a été présenté comme pouvant donner des résultats qu'il n'était pas conçu pour produire. Selon la théorie économique, le libre-échange ne concerne pas la création d'emplois mais l'affectation des ressources à leur utilisation la plus efficace et donc au redéploiement des travailleurs vers des emplois mieux rémunérés. En ce qui concerne les salaires, deux autres facteurs entrent en ligne de compte, la crise du peso de 1994-1995 et les politiques du gouvernement mexicain en matière de salaire minimum et de syndicats.

Comme nous l'avons déjà dit, la situation salariale peut être attribuable en partie, bien sûr, à une offre excédentaire de main-d'œuvre, mais les politiques du gouvernement mexicain (réduction du salaire minimum et répression des syndicats indépendants) en sont aussi responsables. Il semblerait que l'administration Fox ait assoupli sa politique en matière de salaire minimum depuis quelques années, et que ce dernier remonte. Il n'y a eu toutefois aucun progrès pour ce qui est de réformer la liberté d'association au Mexique. D'après bien des témoins, de nombreux syndicats mexicains ont des liens indirects avec le PRI, ancien parti au pouvoir. Ils ont laissé même entendre que les chefs syndicaux n'agissent pas toujours dans l'intérêt des travailleurs.

Pour ce qui est de l'immigration, problème de longue date, le Comité a été informé que l'ALENA n'aurait pas dû être présenté comme la solution. Il ne faut pas non plus y trouver la cause de l'intensification de l'immigration. Comme nous l'avons déjà mentionné, ce phénomène récent peut s'expliquer du moins en partie par la forte demande de travailleurs sur le marché américain. L'autre facteur est l'incapacité du Mexique d'absorber le million de jeunes qui entrent chaque année sur le marché du travail, faute de croissance économique suffisante.

Enfin, s'il y a disparition de fermes et perte d'emplois dans le secteur agricole dans le cadre du libre-échange, ce n'est pas en raison de l'ALENA. Les témoins ont avancé toutes sortes d'autres explications. Tout d'abord, les petits agriculteurs ont été durement frappés par les exportations massives de maïs provenant des producteurs américains, qui jouissent de très fortes subventions – ce qui n'a rien à voir avec l'Accord sur le libre-échange. De plus, on nous a également déclaré que le pays est à maints égards mal adapté à une agriculture efficace et l'abolition des droits de douane révèle le manque de rentabilité de l'agriculture de subsistance, très présente au Mexique. Il est toutefois vrai que les politiques agricoles d'ajustement du Mexique n'étaient pas suffisamment vigoureuses pour un secteur subitement aux prises avec de nouvelles importations des États-Unis. Le rôle du gouvernement local est de venir en aide aux producteurs agricoles, surtout aux agriculteurs de subsistance, touchés par la libéralisation des échanges.

STIMULER LE COMMERCE ET L'INVESTISSEMENT ENTRE LE CANADA ET LE MEXIQUE

Au sein de l'Amérique du Nord, les relations qu'entretient le Canada avec les États-Unis seront toujours d'une importance primordiale. Mais le Mexique a gagné en importance au cours des dix dernières années en tant que partenaire commercial du Canada, même si nos échanges ne représentent qu'une très petite part du commerce visé par l'ALENA. Mme Andrea Lyon a précisé aux membres du Comité que le Mexique est désormais le 6e marché d'exportation au monde et de loin notre plus important partenaire en Amérique latine. C'est aussi notre 4e source d'importations.

Si les entreprises canadiennes ont des débouchés commerciaux au Mexique, plusieurs obstacles nuisent encore au renforcement de nos liens économiques, notamment la stagnation de l'économie mexicaine, le piétinement des réformes structurelles au Mexique qui devraient mener à une intensification des investissements canadiens et, partant, du commerce, la focalisation des entreprises canadiennes sur le marché des États-Unis et un certain nombre de préoccupations commerciales relatives à l'agriculture. Dans les pages qui suivent, nous brosserons un tableau rapide des relations économiques actuelles entre nos deux pays et des défis à surmonter pour consolider nos liens sur les plans du commerce et de l'investissement.

A. Liens entre le Canada et le Mexique surles plans du commerce et de l'investissement

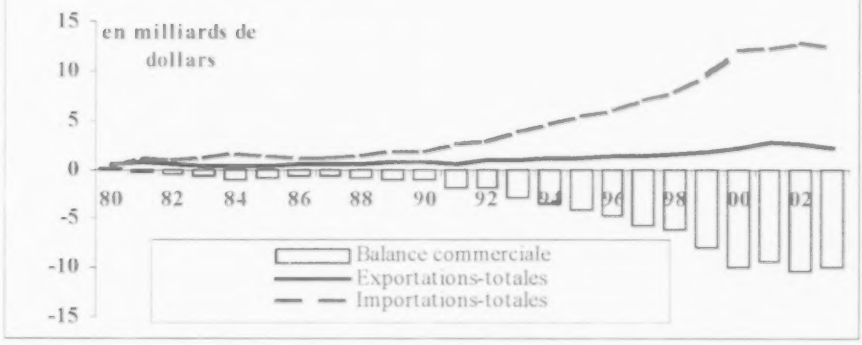
De 1993 à 2003, le commerce bilatéral entre nos deux pays a affiché un taux moyen de croissance impressionnant de 12,2 p. 100. C'est environ trois fois le taux de croissance de nos échanges bilatéraux avec des pays non-membres de l'ALENA; le Mexique est le seul grand marché d'exportation canadien, hormis les États-Unis, qui a augmenté sa part de marché depuis 1990**(10)**. Mais le gros de ces gains s'est fait pendant la lune de miel qui a suivi la signature de l'Accord.

Voyons les chiffres. Le commerce de marchandises entre les deux pays a atteint 14,4 milliards de dollars en 2003. Le Canada a expédié pour 2,2 milliards de dollars de biens vers le sud et importé pour 12,2 milliards de dollars du Mexique. Ces chiffres sur les exportations ne tiennent pas compte en général de l'important volume de marchandises canadiennes qui ont transité par les États-Unis. Pour 2002, par exemple, il y avait un écart de 4,6 milliards de dollars entre les données de l'agence de statistiques mexicaine INEGI sur les importations mexicaines provenant du Canada et les chiffres des exportations du Canada déclarés par Statistique Canada. **Il reste à concilier ces statistiques.**

---

10 Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international de la Chambre des communes, *Partenaires en Amérique du Nord : Cultiver les relations du Canada avec les États-Unis et le Mexique*, décembre 2002, p. 63.

Graphique 1 – Balance des marchandises du Canada avec le Mexique (1980-2003)



Source : Bibliothèque du Parlement et données de Statistique Canada.

Selon les données sur le commerce du Canada, le déficit commercial de notre pays avec le Mexique est passé en 10 ans, soit de 1993 à 2002, de 2,9 milliards de dollars à 10,3 milliards de dollars, pour retomber à 10 milliards de dollars, en 2003[11]. Les exportations canadiennes ont bénéficié d'une promotion dynamique des capacités, de la technologie et de l'expertise canadiennes au Mexique, tandis que la croissance des importations peut être attribuée à l'entrée en vigueur de l'ALENA, à l'accroissement de la production et des capacités des maquiladoras mexicaines[12] et à une prise de conscience accrue chez les Canadiens de la compétitivité des produits mexicains. Jusqu'ici, les irritants ont été gérables, que ce soit par des moyens bilatéraux ou au sein des diverses tribunes de l'ALENA. L'honorable Luis Ernesto Derbez Bautista (secrétaire des Affaires étrangères du Mexique) a informé le Comité qu'il n'y avait qu'un ou deux différends commerciaux seulement entre les deux pays.

Il faut également tenir compte du fait que la balance commerciale avec le Mexique est fortement concentrée dans quelques produits. Par exemple, les données fournies au Comité par M. Lortie ont révélé qu'en 2002 plus de 70 p. 100 des importations canadiennes de marchandises provenant du Mexique étaient des véhicules et des pièces automobiles (29,0 p. 100), de l'équipement électrique (26,9 p. 100) et d'autres types de machines (15,8 p. 100); pour ce qui est des exportations, les mêmes catégories ont représenté respectivement 34,1 p. 100, 6,7 p. 100 et 10,9 p. 100 du total. On peut également ajouter à la liste les exportations canadiennes de produits agricoles, ceux-ci étant devenus une importante composante des marchandises exportées au Mexique ces dernières années (20 p. 100 environ du total). Le gouvernement fédéral aimerait accroître en priorité les exportations d'énergie, d'agroalimentaire, de produits automobiles et connexes, de technologies de l'environnement, de technologies de la sécurité et de la salubrité, ainsi que de technologies de l'information et des communications[13].

---

11 Si on utilise les données sur les importations des deux pays, le déficit commercial est beaucoup plus faible.

12 Il s'agit d'usines d'assemblage étrangères, situées le long de la frontière entre le Mexique et les États-Unis dans lesquelles les entreprises transforment des machines et des matériaux importés en produits finis destinés à l'exportation.

13 Ministère des Affaires étrangères et du commerce international, *Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux, 2003*.

Les exportations de services jouent également un rôle important, même s'il est difficile de les quantifier. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international estime que ce type d'exportation représente environ 40 p. 100 de l'ensemble des exportations de biens et services entre le Canada et le Mexique. Ces exportations sont attribuables à un petit nombre de gros contrats conclus par des fournisseurs de services canadiens.

Pour ce qui est de l'investissement, il s'agit essentiellement d'investissements du Canada au Mexique, les investissements mexicains dans ce pays demeurant faibles (84 millions de dollars). Plus de 1 300 entreprises canadiennes basées au Mexique ont injecté jusqu'à 3,4 milliards de dollars (à la fin de 2002) dans l'économie mexicaine. Stable pendant la majeure partie des années 1980, le stock d'investissements directs du Canada au Mexique a triplé depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, si bien que le Canada est désormais le quatrième investisseur étranger du Mexique (il occupait la neuvième place en 1993).

Cette progression s'est produite surtout au cours des premières années de la mise en œuvre de l'Accord. Entre 2000 et 2002, les investissements n'ont par contre augmenté que de 1 p. 100 à peine par an. Cela est peut être attribuable au peu d'avancement des réformes structurelles significatives au Mexique et à l'essoufflement de l'économie américaine.

Avec 61,8 p. 100 du stock d'investissements, c'est le secteur manufacturier qui est en meilleure place. Les secteurs et les produits concernés sont les pièces automobiles, l'acier et les véhicules ferroviaires. Les investissements du Canada dans les services constituent 19,6 p. 100 de plus.

B. Les difficultés que pose le resserrement de nos relations économiques

Le Mexique a maintenant supplanté le Brésil au premier rang des économies d'Amérique latine. Il possède une main-d'œuvre jeune et relativement bon marché (mais pas aussi bon marché que celle de certains de ses concurrents comme la Chine), des ressources naturelles et une forte population de quelque 100 millions de personnes dont le cinquième a un pouvoir d'achat similaire à celui d'un Canadien moyen. C'est aussi l'un des pays les plus ouverts du monde : on y encourage l'investissement direct étranger et l'activité commerciale y a été déréglementée. Le Mexique offre des perspectives commerciales intéressantes aux entreprises canadiennes. Pour plusieurs raisons (notamment la facilité d'accès au marché américain pour les entreprises canadiennes), ces possibilités ne sont pas encore pleinement exploitées.

Il importe aussi de mentionner que, depuis le début des années 1990, le Mexique s'est doté d'une politique stratégique de libéralisation des échanges. Outre l'ALENA, il a conclu des accords de libre-échange avec des pays des Amériques, d'Europe, d'Asie et du Moyen-Orient (p. ex. avec Israël) grâce auxquels il jouit d'un accès préférentiel à plus de 800 millions de consommateurs dans 32 pays. Le Mexique se présente comme une sorte de plaque tournante commerciale et cherche ainsi à attirer les entreprises étrangères en faisant miroiter de lucratives perspectives de réexportation (vers les marchés auxquels il profite d'un accès préférentiel). Le Mexique espère ainsi réduire sa dépendance économique à l'égard du puissant marché américain.

En effet, le Mexique a effectué des progrès de façon considérablement plus rapide que le Canada en ce qui a trait à la création d'un réseau d'accords commerciaux formels, ce pour quoi il devrait être félicité. Outre l'ALENA, le Canada n'a conclu que trois autres accords, soit avec le Chili, Israël et le Costa Rica. Le Comité croit que le Canada devrait suivre l'exemple du Mexique et créer son propre réseau de liens commerciaux formels. Nous avions déjà fait une recommandation en ce sens

dans notre rapport de juin 2003 intitulé *Accès incertain : Les conséquences des mesures prises par les États-Unis touchant la sécurité et le commerce pour la politique commerciale canadienne* (recommandations 13 et 14). Le Comité recommande :

Recommandation 1 :

Que, de façon à diversifier son propre commerce extérieur, le gouvernement du Canada étudie attentivement les succès que le Mexique a obtenu lors de ses négociations d'accords de libre-échange hors de l'ALENA et qu'il utilise l'expérience mexicaine pour créer un étendu réseau canadien d'arrangements de libre-échange.

L'intensification des échanges et des investissements bilatéraux entre le Canada et le Mexique serait à coup sûr avantageuse pour les deux pays[14]. Non seulement elle serait utile en soi, mais elle pourrait aussi mettre davantage d'atouts dans le jeu des deux partenaires de l'ALENA dans leurs tractations avec les États-Unis sur les grandes questions qui touchent l'Amérique du Nord. Quels obstacles faudra-t-il surmonter pour atteindre ce but?

1. Faiblesse de l'économie mexicaine

Dernièrement, la performance de l'économie mexicaine a tendance à être en grande partie tributaire de l'état de l'économie américaine, à laquelle elle est intimement liée[15]. Comme dans le cas du Canada, le gros (85 p. 100) des exportations mexicaines sont destinées au marché américain. Cette grande dépendance au chapitre des exportations couplée au fait que les États-Unis sont la source des trois quarts de l'investissement étranger au Mexique, peut avoir des conséquences fâcheuses en période de fléchissement de l'économie américaine, comme cela s'est produit à l'automne de 2000. Depuis, l'économie mexicaine est atone, les exportations médiocres et le chômage élevé, ce qui induit une insécurité financière considérable. Fait nouveau, qui pourrait être troublant pour les Mexicains, bien que l'économie mexicaine reprenne de la vigueur, la croissance demeure modeste (environ 1 p. 100 en 2003) tout particulièrement par comparaison avec la robuste performance de l'économie américaine. Actuellement, cependant, les analystes prévoient une amélioration de la croissance en 2004 du fait de la progression de la demande américaine de produits mexicains et de la confirmation de l'avantage concurrentiel du Mexique sur l'Europe en matière de prix.

On risque peu de se tromper en disant que l'atonie de l'économie mexicaine a eu des conséquences ennuyeuses sur les exportations canadiennes vers le Mexique. Si les échanges entre le Canada et le Mexique ont continué de croître en dépit du ralentissement économique qui a touché l'ensemble de l'Amérique du Nord – on a enregistré une hausse de 5,6 p. 100 des échanges bilatéraux entre 2000 et 2001 – leur taux de progression est bien inférieur à la moyenne de 12,2 p. 100 qu'on enregistrait depuis la mise en application de l'ALENA.

---

14 En particulier, le Mexique considère le Canada comme un partenaire stratégique de son propre progrès économique et politique, mais ni le gouvernement ni le secteur privé du Canada n'accordent au Mexique une importance aussi grande.

15 La performance économique du Mexique dépend aussi des cours mondiaux du pétrole. En effet, la production pétrolière est à l'origine de 35 p. 100 des revenus du gouvernement mexicain.

2. Les réformes structurelles du Mexique sont au point mort

Les entreprises canadiennes attendent la concrétisation de réformes structurelles dans des secteurs économiques clés du Mexique avant d'investir davantage dans ce pays. Les sociétés d'énergie canadiennes, par exemple, très intéressées par le marché mexicain de l'énergie, suivent la situation de près (voir ci-dessous).

La relance du processus de réforme contribuerait grandement à la compétitivité et à la croissance de l'économie mexicaine. Parmi les changements possibles, notons l'ouverture du secteur de l'énergie à l'investissement direct étranger[16], une réforme de la fiscalité, une réforme de la justice et du droit du travail, ainsi que la poursuite de la déréglementation des industries et du secteur agricole.

Le diagnostic était facile, mais la mise en œuvre des réformes voulues s'est révélée ardue pour le président Fox. Comme on l'a déjà dit, les réformes sont au point mort. Pratiquement toutes les politiques présidentielles proposées durant les trois premières années du mandant du président Fox ont fait l'objet d'un veto législatif de la part de l'opposition, si bien que le gouvernement s'est trouvé dans l'impossibilité de faire voter les réformes souhaitées. L'absence de majorité au Congrès et le fait que le président Fox n'arrive pas à forger les alliances qui lui seraient nécessaires ont empêché le gouvernement de réaliser les progrès qu'on espérait. Vu la débâcle du parti du président Fox lors des élections de mi-mandat (le PAN a perdu 54 sièges à la Chambre des députés, la chambre basse du Mexique), les chances que les lois souhaitées soient adoptées apparaissent bien minces. Si la législature finit par adopter des projets de loi, il y a fort à parier que ce seront des versions très édulcorées des mesures législatives originales.

En ce qui concerne en particulier le secteur de l'énergie, certaines sociétés canadiennes y ont trouvé des débouchés intéressants. En général, il s'agit de la fourniture d'équipement aux sociétés d'État mexicaines. L'investissement du Canada dans le secteur énergétique mexicain s'élevait à plus d'un milliard de dollars en octobre 2001. Le gouvernement du Mexique apprécie grandement les sociétés canadiennes et celles-ci aimeraient bien investir davantage au Mexique, mais la réglementation les en empêche. Le principal problème est que, depuis 1938, la Constitution mexicaine interdit aux intérêts étrangers de prendre une participation importante dans le secteur du pétrole et du gaz qui continue d'être dominé par la PEMEX, une importante société d'État. De même, l'électricité est aussi administrée par une société publique, avec le résultat que les entreprises actives dans le secteur de l'exploration pétrolière et gazière et dans la production privée d'électricité ont bien du mal à se tailler une place sur le marché mexicain.

Aux yeux du gouvernement mexicain, il est essentiel, pour sortir le Mexique de trois ans de marasme, d'ouvrir la production d'énergie aux investissements privés. Le président Fox souhaite depuis longtemps une réforme de la constitution de manière à permettre aux sociétés étrangères de jouer un plus grand rôle dans le secteur de l'énergie, en particulier en ce qui concerne l'électricité et le gaz naturel. Le Mexique est en effet un importateur net de gaz naturel en dépit de ressources abondantes. Le président Fox a tenté de faire adopter par le Congrès des mesures législatives autorisant une augmentation des entrées d'investissement étranger, mais jusqu'à présent, le parti de l'opposition, le PRI, privilégie une réforme modeste.

---

16 Beaucoup de gens voient dans les réformes du secteur de l'énergie un facteur crucial de l'avenir économique du Mexique.

3. Les entreprises canadiennes demeurent axées essentiellement sur l'économie américaine

M^me^ Macdonald a dit au Comité que le Canada n'avait pas su exploiter les possibilités que présente le marché mexicain, ce qu'elle attribue au fait que les entreprises privées canadiennes se concentrent sur le marché américain. Selon elle, le Canada pourrait en particulier exporter au Mexique davantage de produits de haute technologie et de produits liés au transport.

4. Les défis que présente le secteur agricole

Le Mexique est maintenant le troisième marché du Canada en importance pour les produits agricoles et les produits alimentaires, derrière les États-Unis et le Japon. Dans un mémoire qu'elle a soumis au Comité, l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire (ACCAA) attribue en grande partie à l'ALENA l'établissement d'échanges bilatéraux de produits agricoles. Sur le plan de la balance des échanges à ce chapitre entre nos deux pays, le Canada affiche un excédent de plus de 200 millions de dollars.

Cela mis à part, le Comité a entendu dire durant ses audiences que les autorités mexicaines imposaient des barrières non douanières sous la forme d'exigences en matière de santé et d'hygiène, souvent à la frontière. On en a donné pour exemple concret la suspension arbitraire, par le Mexique, en janvier 2003, de l'importation de haricots secs en provenance du Canada et des États-Unis, en contravention des obligations issues de l'ALENA et de l'OMC.

Le mémoire de l'ACCAA fait aussi état d'un certain nombre de problèmes qu'il vaut la peine de mentionner ici. Premièrement, le mémoire confirme que les barrières non douanières sont effectivement préoccupantes. Les producteurs, transformateurs et exportateurs canadiens ont du mal à pénétrer le marché mexicain des produits agricoles. Les transformateurs de produits alimentaires doivent composer avec des exigences d'emballage et d'étiquetage lourdes et contradictoires. Les exportateurs sont aux prises avec des réglementations qui changent selon l'autorité réglementaire mexicaine et selon le poste-frontière, ce qui cause souvent des retards coûteux à la frontière. Ils doivent aussi se plier à des réglementations douanières et autres imposées souvent sans explication. Tout cela se solde encore par des coûts additionnels pour nos exportateurs.

Ensuite, le Canada n'arrive pas à soutenir la concurrence de ses partenaires de l'ALENA au niveau de l'exportation de certains produits comme le maïs et les haricots secs. En effet, sur ces produits notamment, le Mexique accorde aux Américains des contingents en franchise de droits bien supérieurs à ceux qu'il consent au Canada.

C. Perspectives d'avenir

Le Comité a entendu plusieurs bilans de l'état actuel des relations économiques bilatérales Canada-Mexique. Dans le camp des optimistes, M. Lortie qualifie nos relations de « réussite importante » en raison des progrès considérables réalisés depuis dix ans et du fait que le Mexique est devenu un important marché pour les exportations et les investissements du Canada. Le gouvernement du Canada encourage les entreprises à faire des plans à moyen et à long terme au sujet du Mexique, car l'émergence d'une classe moyenne mexicaine plus importante va ouvrir de nombreux débouchés aux exportateurs canadiens de services. Pour le Mexique, a dit M. Lortie au Comité, le Canada est devenu un « grand partenaire stratégique » du développement mexicain, qualificatif rarement employé par d'autres pays à l'égard du Canada.

Pour d'autres témoins en revanche, c'est encore insuffisant. M. Derbez a fait remarquer que le renforcement des relations canado-mexicaines constitue l'un des objectifs clés de la politique étrangère du Mexique, mais que les deux pays doivent soigner davantage cette relation à la veille du soixantième anniversaire de nos relations bilatérales. M^me^ Macdonald est aussi de cet avis et recommande au Comité de prôner un approfondissement de nos relations bilatérales. Le Mexique est important pour des raisons directes (commerce et investissement) et indirectes (à caractère social), a-t-elle dit. Des témoins entendus au Mexique ont dit que nos relations bilatérales en étaient encore à un stade relativement élémentaire, qu'elles n'avaient pas encore atteint leur plein potentiel et qu'elles devaient donc être élargies.

Le Comité aussi aimerait que les relations canado-mexicaines soient plus dynamiques et plus vigoureuses. En conséquence, il recommande :

Recommandation 2 :

Que le gouvernement du Canada accroisse ses efforts en vue de développer sensiblement tous les aspects des relations entre le Canada et le Mexique, incluant les échanges académiques, culturels et sportifs. À cette fin, il faudrait envisager :

- **de mieux faire connaître le Mexique au Canada et le Canada au Mexique;**
- **de promouvoir un resserrement des liens entre les entreprises, les organismes publics et les ONG du Canada et du Mexique.**

Recommandation 3 :

Que, compte tenu de l'importance accrue des relations économiques entre le Canada et le Mexique, une Association parlementaire Canada-Mexique soit officiellement créée et bénéficie d'un financement complet.

Le Comité a reçu très peu de suggestions concrètes sur la manière de développer nos relations bilatérales sur le plan du commerce et de l'investissement et sur la façon dont le Canada pourrait aider le Mexique à accélérer son développement et à exploiter plus efficacement les avantages de l'ALENA. Sur ce dernier plan, le Comité a entendu dire au Mexique que le Canada s'était donné pour objectif clé de soutenir entre autres les efforts de réforme de ce pays. Jusqu'à présent, cela consiste surtout à aider les Mexicains au chapitre de la gouvernance démocratique. Au début de son mandat, le président Fox a demandé que le Canada fasse profiter son pays de sa riche expérience dans de nombreux aspects de la gouvernance et de la démocratie (élections, établissement des budgets et planification, réforme de la fonction publique, législation, accès à l'information, etc.). On nous a dit que les Mexicains appréciaient grandement la manière discrète et sans prétention dont le Canada est venu à leur aide.

M. Lortie a dit au Comité que le Canada collaborait déjà avec les Mexicains sur des questions telles que le gouvernement en ligne, autrement dit en encourageant le recours à des technologies nouvelles pour transformer une structure gouvernementale vieille d'un siècle. Selon M^me^ Macdonald, le Canada pourrait conseiller le Mexique sur la conception de ses programmes sociaux et sur la redistribution du revenu au profit des pauvres.

Le Comité a pris note des nombreux témoignages indiquant que le Mexique doit de toute urgence procéder à des réformes structurelles. L'Administration mexicaine ayant déjà exprimé le

souhait pour de telles réformes, les Canadiens et Mexicains devraient échanger des renseignements pertinents concernant les secteurs de réforme envisagés et pas seulement sur le plan de la gouvernance. Nous recommandons :

Recommandation 4 :

Que le Gouvernement du Canada, ses fonctionnaires supérieurs et ses législateurs saisissent toutes les occasions offertes pour échanger avec les fonctionnaires et législateurs mexicains dans des domaines d'expérience concernant toutes les réformes structurelles envisagées par le Mexique.

CHANCES DE RESSERREMENT DE LA COLLABORATION SUR LES QUESTIONS ÉCONOMIQUES QUI CONCERNENT L'ENSEMBLE DE L'AMÉRIQUE DU NORD

L'Amérique du Nord a évolué sans qu'on s'interroge vraiment sur le genre de relations qui pourraient s'établir ou sur les institutions qui pourraient devenir nécessaires. Actuellement, l'intégration économique de l'Amérique du Nord consiste en quatre relations : trois relations bilatérales et une forme relativement limitée de coopération trilatérale dont la pièce de résistance est l'ALENA.

Lorsque le président Fox est arrivé au pouvoir, il a insisté sur l'importance d'améliorer les relations bilatérales de son pays avec les États-Unis et de revigorer le partenariat nord-américain. Sur ce dernier point, il voyait dans une plus grande intégration de l'Amérique du Nord le meilleur moyen de régler les problèmes de développement économique et social du Mexique et d'encourager une convergence économique des trois partenaires de l'ALENA. Son plus grand défi, et de loin, était assurément de trouver le moyen de faire profiter l'ensemble de la population mexicaine des retombées de l'ALENA.

Soucieux de se doter d'une politique étrangère plus ouverte et active, le Mexique prône un approfondissement des relations stratégiques à long terme en Amérique du Nord. Le président Fox réclame la libre circulation des capitaux, des marchandises et des personnes sur le continent – en fait une communauté nord-américaine – et la création concomitante d'institutions nord-américaines supranationales. Une intégration plus poussée à l'échelle de l'Amérique du Nord exigerait aussi une plus grande coordination des politiques macroéconomiques, un fonds de développement et des mécanismes trilatéraux pour traiter des intérêts communs dans les domaines de la migration, de la sécurité, de l'énergie, du travail et d'autres encore.

Le ministre Derbez a dit au Comité que le gouvernement actuel du Mexique continuait de privilégier la mise en œuvre de ce que le président Fox appelle l'« ALENA plus », c'est-à-dire sa vision à long terme (sur 25-30 ans) de l'Amérique du Nord. Ce plan élargirait l'ALENA pour y inclure la coopération technique et culturelle, ainsi qu'un dialogue politique entre les trois pays, par exemple sur le terrorisme et sur une « frontière de sécurité ». Il aborderait aussi les questions de migration et de travail et explorerait les possibilités d'intensification de l'intégration économique à l'intérieur de secteurs clés comme celui de l'acier. Son Excellence Maria Teresa Garcia Segovia de Madero a fait remarquer que le président Fox avait même proposé d'élargir l'ALENA, au-delà des questions de commerce, à des secteurs comme l'éducation, la culture, l'infrastructure et les finances, mais suivant des modalités qui restent à définir.

Le président Fox n'a pas renoncé à sa vision à long terme de l'Amérique du Nord, mais le Comité a appris que le Mexique, parfaitement conscient de la tiédeur du Canada et des États-Unis vis-à-vis d'une plus grande intégration trilatérale, avait tempéré quelque peu ses attentes en la matière. D'après M. Lortie, le gouvernement du Canada n'a pas réagi avec autant d'enthousiasme que l'auraient souhaité les Mexicains à la proposition d'« ALENA plus » du président Fox. La création d'institutions nord-américaines suscite peu d'intérêt en dehors du Mexique, et plus particulièrement aux États-Unis. Les trois partenaires de l'ALENA continuent d'avoir des visions différentes de l'intégration de l'Amérique du Nord : le Mexique l'envisage à travers le prisme du développement; les États-Unis du point de vue des impératifs de la sécurité et de l'approvisionnement énergétique et le Canada en fonction des garanties d'accès de ses exportations au marché américain. Selon toute probabilité, il va

falloir déployer des efforts considérables pour coordonner ces perceptions divergentes et en arriver à une approche commune en matière d'intégration continentale.

En conséquence, comme nous l'ont dit les témoins que nous avons entendus au Mexique, il n'existe aucun consensus sur l'avenir de l'intégration et en particulier sur la forme que prendrait éventuellement le trilatéralisme. Il n'existe actuellement aucune vision nord-américaine d'une intégration trilatérale en bonne et due forme ou de la création d'institutions supranationales, mais on en note quand même certains éléments au niveau par exemple des politiques économiques communes et de l'amélioration de la réglementation en matière de sécurité.

En tant que tel, l' « ALENA plus » n'a plus tout à fait la même signification que par le passé. Un représentant du gouvernement nous a dit au Mexique que l'« ALENA plus » n'était pas un programme en soi mais plutôt une attitude prospective vis-à-vis de l'intégration : il faut définir les paramètres d'un projet avant de passer aux actes.

Cet état de fait a entraîné un changement dans la manière de promouvoir des institutions trilatérales au Mexique. Le Comité a entendu dire qu'il faudrait revoir le programme trilatéral plus régulièrement et améliorer la compréhension mutuelle par l'augmentation des missions gouvernementales, la multiplication des contacts et de la coopération, et ainsi de suite. Les institutions trilatérales doivent être étudiées individuellement et leur avenir décidé en fonction de leurs avantages intrinsèques et non simplement dans le souci d'accroître l'intégration.

Tout cela ne veut pas dire que l'idée d'une plus grande intégration ne mobilise plus personne au Mexique, bien au contraire. Le Comité a entendu de très nombreux témoignages sur la manière dont le Canada, les États-Unis et le Mexique pourraient coopérer plus étroitement dans leur intérêt commun. Dans certains cas, les témoins estimaient nécessaire d'améliorer certains aspects de l'ALENA. On a parlé par exemple de la nécessité toujours présente d'instituer des groupes permanents de résolution des différends et d'harmoniser les règles d'origine. On nous a dit aussi que les ententes auxiliaires de l'ALENA sur l'environnement et sur le travail avaient besoin d'être modifiées pour améliorer leurs moyens d'application. Pour la plupart cependant, les témoins qui prônaient une plus grande intégration ont mis l'accent sur les relations économiques en Amérique du Nord et sur l'importance d'améliorer le fonctionnement de l'ALENA par une plus grande coopération dans des dossiers précis.

Deux raisons principales ont été invoquées par les partisans d'une plus grande coopération. D'abord, le Mexique craint de ne pas pouvoir soutenir la concurrence des producteurs à faible coût de revient comme la Chine sur le plan des emplois du secteur de la fabrication. Curieusement, un témoin a dit que le Mexique *ne devrait pas* chercher à soutenir la concurrence avec les salaires, inférieurs au seuil de subsistance d'après-lui, ayant cours en Asie, position plutôt hardie compte tenu du niveau actuel du chômage au Mexique. Quoi qu'il en soit, le Mexique se ressent déjà des effets de la concurrence. L'emploi dans le secteur manufacturier diminue et l'Asie accapare maintenant la part du lion des nouveaux investissements directs étrangers.

Parallèlement, le Mexique trouve préoccupante la multiplication des ententes bilatérales commerciales conclues par les États-Unis et l'échec apparent de la négociation de la zone de libre-échange des Amériques (ZLEA). Le Mexique considère que la prolifération de ces accords mine l'accès préférentiel au marché américain dont il jouit actuellement. Chaque fois que les États-Unis signent un nouvel accord, une partie de l'avantage du Mexique aux États-Unis disparaît.

Pour ces deux raisons, le Mexique tient à améliorer l'efficacité du marché nord-américain. L'abaissement des coûts d'entreprise en Amérique du Nord non seulement garantit aux pays comme le

Canada et le Mexique qu'ils conserveront leur part de marché aux États-Unis, mais aide aussi ces pays à compenser (dans une certaine mesure) les avantages dont disposent des producteurs à faible coût de revient comme la Chine.

Pour ce qui est des questions d'intégration elles-mêmes, un des gros problèmes du Mexique tient à la piètre qualité de ses infrastructures en comparaison de celles du reste de l'Amérique du Nord. Pour vraiment exploiter pleinement les avantages d'une économie ouverte, un pays comme le Mexique a besoin d'infrastructures adéquates comme des aéroports, des routes et des ports modernes. Malheureusement, certaines parties du Mexique sont dépourvues des infrastructures nécessaires.

À l'époque où le président Fox a été élu, les Mexicains parlaient beaucoup de l'établissement, par les trois partenaires de l'ALENA, d'un mécanisme régional de financement des infrastructures comme un fonds de développement de l'Amérique du Nord. L'établissement d'un tel fonds permettrait au Canada de participer à des travaux d'infrastructure comme la construction d'aéroports, de routes et de ports modernes avantageux pour les échanges entre les trois partenaires de l'ALENA.

Son Excellence Maria Teresa Garcia Segovia de Madero a fortement recommandé que les partenaires de l'ALENA étudient de nouveaux mécanismes de coopération propres à promouvoir le développement régional au Mexique. C'est important puisque, dit-elle, « un Mexique plus développé est garant d'une Amérique du Nord plus prospère et plus compétitive. » D'après elle, comme 99 p. 100 des marchandises ne sont assujetties à aucun droit de douane, il est temps d'envisager une plus grande intégration économique au niveau continental et d'aider le Mexique à surmonter ses problèmes de développement.

M^me^ Macdonald a dit pour sa part que le Canada doit faire un examen soigneux des mécanismes par lesquels il peut contribuer à soutenir le développement du Mexique. « Si le Mexique prospère, le Canada prospérera lui aussi. Nous aurons de plus nombreux débouchés pour nos produits, et nous aurons des rapports plus stables et plus prévisibles avec nos partenaires nord-américains. » Pour elle, le Canada et ses partenaires de l'ALENA doivent chercher des moyens de réformer la Banque nord-américaine de développement pour la rendre plus efficace, et il importerait aussi d'étudier le concept des fonds de développement régionaux comme ceux qui existent dans l'Union européenne.

Le fait est que le Canada n'a jamais réclamé une telle initiative trilatérale de développement régional et que, de toute façon, il n'est pas dit que les Américains accepteraient une telle proposition. Cette réticence a été notée au Mexique où l'on demeure en faveur de cette proposition tout en sachant fort bien qu'elle a peu de chances d'aboutir dans un avenir proche.

L'intégration éventuelle de l'Amérique du Nord pose un autre problème épineux, qui est celui de la résolution des différends en matière de commerce international. Dans son rapport de juin 2003 intitulé *Accès incertain : Les conséquences des mesures prises par les États-Unis touchant la sécurité et le commerce pour la politique commerciale canadienne*, le Comité a déjà formulé son insatisfaction quant au mécanisme actuel de règlement des différends de l'ALENA et signalé que ceux-ci sont de plus en plus souvent résolus au niveau de l'OMC à Genève. Nous continuons de penser que c'est en améliorant le système de règlement des différends de l'OMC que l'on pourra le plus efficacement régler les différends commerciaux.

Sur la question de l'énergie, M. Lortie a fait savoir au Comité que l'intégration avait fait l'objet de nombreuses discussions entre les trois partenaires de l'ALENA. Un groupe de travail sur l'énergie en Amérique du Nord a bien été constitué, mais son mandat ne va pas beaucoup plus loin qu'un simple

partage de renseignements. Cela dit, « [i]l ne fait aucun doute que l'énergie demeure un atout majeur pour le Mexique dans le contexte nord-américain ». Certes, mais le Comité ne pense pas que d'importantes réformes du secteur de l'énergie soient imminentes. On nous a dit au Mexique que la réforme du secteur de l'énergie était encore loin de faire l'unanimité et que, vu l'impasse politique dans laquelle se trouve le pays, les progrès à ce chapitre étaient peu probables.

Sur la question de la coopération au niveau des frontières, M[me] Macdonald estime nécessaire l'adoption d'une approche trilatérale pour remédier à l'inefficacité des mesures prises par les États-Unis en réponse à leurs préoccupations en matière de sécurité (systèmes de contrôle des entrées et des sorties, militarisation des frontières, etc.). Elle est d'avis que le Canada devrait faire profiter ses partenaires de ses technologies et de ses « pratiques exemplaires » pour qu'il soit possible de faire de la frontière américano-mexicaine une frontière sûre et efficace du point de vue du commerce. D'après elle, cela ne veut pas dire qu'il faille adopter la même approche pour les deux frontières. Cependant, la réponse du Canada aux demandes de solutions trilatérales aux problèmes de frontière de l'Amérique du Nord est généralement peu satisfaisante.

Le Mexique admet que le problème des frontières est le principal obstacle à l'accroissement de l'intégration de l'Amérique du Nord. Comme les États-Unis sont très soucieux d'assurer la sécurité de leurs frontières au nord et au sud, le Canada et le Mexique doivent prendre les mesures nécessaires pour dissiper les préoccupations des États-Unis à ce chapitre s'ils veulent préserver leur accès au marché américain. Le Canada et le Mexique se sont donc dotés de plans d'action en matière de sécurité aux frontières, mais cela reste insuffisant. Des signes de plus en plus nombreux donnent à penser que les préoccupations croissantes des États-Unis en matière de sécurité pourraient amener les États-Unis à instituer des obstacles implicites au commerce. Apparemment, les États-Unis auraient accru les restrictions relatives à l'importation d'aliments et boissons au nom de la sécurité. Il va falloir une étroite collaboration entre les trois pays pour assurer le maintien des échanges sans compromettre la sécurité.

En dernière analyse, une frontière ouverte entre le Mexique et les États-Unis est dans l'intérêt du Canada. Comme plus de 80 p. 100 des échanges entre le Canada et le Mexique se font par voie terrestre, une plus grande ouverture de la frontière sud ne peut que faciliter nos exportations. Le Canada et le Mexique pourraient mettre en commun leur propre expérience de gestion des frontières et des questions de sécurité connexes. Il serait par ailleurs utile que soit résolu le différend qui oppose les États-Unis et le Mexique en matière de camionnage, lequel empêche les camions américains d'entrer sur le territoire mexicain, et vice-versa, avec pour résultat que les coûts de transport associés au commerce nord-américain augmentent.

La mobilité de la main-d'œuvre est un autre important secteur éventuel de coopération. Le Comité a entendu dire que le Mexique était très satisfait de son programme de travailleurs temporaires avec le Canada. Le nombre des travailleurs qui se prévalent du programme est relativement modeste, de l'ordre de 1 000 à 2 000 personnes par an seulement, mais le Mexique veut se servir de ce programme comme modèle pour en implanter d'autres ailleurs, et en particulier aux États-Unis.

L'adoption de mesures propres à accroître la mobilité des travailleurs qualifiés et non qualifiés en Amérique du Nord permettrait de remédier à une des lacunes de l'ALENA. M[me] Macdonald a recommandé que le Canada prône un dialogue trilatéral sur les restrictions relatives aux mouvements transfrontaliers de travailleurs en Amérique du Nord. Il faut bien voir cependant que les événements du 11 septembre ont concentré l'attention des États-Unis sur la sécurité des frontières et sur le contre-terrorisme, tempérant leur intérêt pour la mobilité des travailleurs.

D'autres domaines éventuels de resserrement de la coopération pour « fortifier » l'ALENA ont aussi été abordés par les témoins que nous avons entendus au Mexique, et notamment : le développement du capital humain; l'environnement; la réglementation; l'infrastructure frontalière; le climat des affaires; et la recherche de politiques communes et la coopération lorsque l'occasion se présente (approches sectorielles, réglementation technique, normes, mesures sanitaires et phytosanitaires).

Le Comité est bien conscient du désir, particulièrement sensible au Mexique, d'une plus grande coopération à l'échelle de l'Amérique du Nord sur une foule de questions. Comme on a tenté de le démontrer dans le présent chapitre, la liste de ces questions est extrêmement longue. Nous savons aussi que les questions de l'établissement d'institutions nord-américaines communes et de l'accroissement de l'intégration trilatérale suscitent peu d'intérêt en dehors du Mexique. En conséquence, il nous apparaît souhaitable que des représentants du gouvernement du Canada rencontrent leurs homologues mexicains pour déterminer la faisabilité d'approches communes à la coopération en Amérique du Nord. Le cas échéant, des propositions concrètes communes pourraient alors être soumises aux décisionnaires américains. Le Comité recommande :

Recommandation 5 :

Que des hauts fonctionnaires canadiens entament des pourparlers avec leurs homologues mexicains pour explorer la faisabilité d'approches communes au règlement, par la coopération, des problèmes économiques et des problèmes de sécurité liés au commerce de l'Amérique du Nord identifiés dans le présent rapport. Si les perspectives se révélaient favorables, des propositions concrètes pourraient alors être soumises aux autorités américaines concernées.

Recommandation 6 :

Que, afin de plus efficacement présenter ses questions, ses inquiétudes et ses propositions (y compris celles figurant dans la Recommandation 4 ci-dessus) aux principaux décideurs américains, le gouvernement du Canada mette immédiatement en œuvre la Recommandation 10 formulée par le Comité dans son rapport de juin 2003 sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis (*Accès incertain : Les conséquences des mesures prises par les États-Unis touchant la sécurité et le commerce pour la politique commerciale canadienne*) qui demandait au gouvernement d'établir un bureau parlementaire à Washington afin d'aider les parlementaires canadiens à collaborer avec les législateurs et les hauts fonctionnaires américains.

Association canadienne des importateurs et exportateurs

- M. Robert Armstrong, président et chef de la direction

le 24 février 2004

Banque mondiale, Bureau de l'économiste en chef pour l'Amérique latine et la région des Caraïbes

- M. Luis Servén, spécialiste principal, études régionales
- M. William Maloney, économiste principal

le 25 février 2004

Bureau mexicain de l'ALÉNA au Canada

- M. Carlos Piñera González, représentant principal

le 24 février 2004

Conseil canadien pour les Amériques

- M. David Winfield, président

le 24 février 2004

Dotation Carnegie pour la paix internationale

- M^me^ Sandra Polaski, associée et directrice du projet Commerce, Équité et développement

le 25 février 2004

Exportation et développement Canada

- M. Marvin K. Hough, vice-président régional, Amérique latine

le 17 février 2004

Fondation canadienne pour les Amériques (FOCAL)

- M. Donald Mackay, directeur général
- M. Paul Haslam, économiste principal

le 25 février 2004

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

- M. Marc Lortie, sous-ministre adjoint (Amériques)
- M^me^ Andrea Lyon, directrice générale, Direction générale de la politique commerciale : Politique commerciale générale
- Graeme Clark, directeur, Direction du Mexique

le 17 février 2004

Mémoire

Alliance canadienne du commerce agroalimentaire

- Les relations commerciales du Canada avec le Mexique-Agriculture et Agroalimentaire

février 2004

Mission d'information au Mexique, 28 février au 3 mars 2004

À titre individuel

- Dr Jorge Castañeda, ancien minister mexicain des Affaires étrangères

le 29 février 2004

Ambassade du Canada au Mexique

- M. Gaëtan Lavertu, ambassadeur
- M^me^ Geneviève des Rivières, ministre-conseiller (commerce)
- M. Neil Reeder, ministre-conseiller (relations générales)
- M. Emmanuel Kamarianakis, premier secrétaire (politique commerciale)
- M^me^ Heidi Kutz, premier secrétaire (politique)
- M. Michael Grant, premier secrétaire (économie)
- M. Christophe Leroy, assistant, relations avec le Congrès
- M^me^ Adriana Caudillo, assistante, relations avec le Congrès

le 29 février 2004

Bureau du Président

- M. Alberto Ortega Vensor, conseiller présidentiel, politiques publiques

le 1^er^ mars 2004

Centre pour les études économiques de secteur privé (CEESP)

- M. Mario Rodarte Esquivel, chef

le 1^er^ mars 2004

Centro de Investigacion y Docencia Economicas (CIDE)

- M. Antonio Ortiz Mena Lopez Negrete, directeur, direction des études internationales

le 1^er^ mars 2004

Chambre des députés, congrès du Mexique

- M^me^ Adriana Gonzalez Carrillo, présidente, Comité des affaires étrangères ;
- M. Carlos Jiménez Macías, vice-président, Comité des affaires étrangères ;
- M. Jorge Martínez Ramos, vice-président, Comité des affaires étrangères ;
- M. Francisco Arroyo Vieyria, vice-président du Comité de direction de la Chambre des députés
- M. José Luis Flores Hernández
- M. Sami David David
- M. Humberto Cervantes Vega
- M. Francisco Saucedo Pérez
- M. Ángel Alonso Díaz Caneja
- M. José Álberto Aguilar Iñárritu
- M^me^ Marcela González Salas y Petricioli
- M. Juan José García Ochoa
- M. Julio César Códova Martínez, président, Comité des sciences et de la technologie ;
- M^me^ Betina Claudia Chavez Soriano Rojo, greffière, Comité des affaires étrangères

le 2 mars 2004

Conseil de coordination des affaires

- M. Hector Rangel Domene, président

le 2 mars 2004

Conseil national de l'agroalimentaire

- M. Armando Paredes Arroyo, président

le 1^er^ mars 2004

Ecanal

- M. Rogelio Ramirez de la O, président

le 2 mars 2004

Guerra Castellanos y Asociados

- M. Gabriel Guerra-castellanos, directeur

le 2 mars 2004

ANNEXE I :
LISTE DE TÉMOINS

Insituto Tecnologico Autonomo de Mexico (ITAM)

- M. Rafael Fernandez de Castro, directeur, affaires internationales

le 2 mars 2004

Jonathan Heath y Associados

- M. Jonathan Heath, directeur général

le 1er mars 2004

Ministère des Affaires étangères

- M. Gernimo Gutiérrez Fernandez, sous-secrétaire, Amérique du Nord

le 1er mars 2004

Ministère de l'Économie

- M. Juan Carlos Baker, directeur, procédure de normalisation et secteur du textile
- M. Eduardo Ramos, chef de cabinet et analyste principal du sous-secrétaire

le 1er mars 2004

Ministère de l'Énergie

- M. Salvador Beltran del Rio, directeur général, affaires internationales

le 2 mars 2004

MUND Americas

- M. Dan Lund, président

le 1er mars 2004

SAI Consultores

- M. Enrique Espinosa Reyes, associé

le 2 mars 2004

Scotiabank Inverlat

- M. Troy Wright, directeur général

le 2 mars 2004

Sénat du Mexique

- L'honorable sénateur Silvia Hernández, présidente, Comité des affaires étrangères, Amérique du Nord
- L'honorable sénateur Genaro Borrego Estrada, président, Comité sur la réforme d'État
- L'honorable sénateur Héctor Guillermo Osuna Jaime, président, Comité des transports et communications
- L'honorable sénateur Dulce María Sauri Riancho, présidente, Comité des affaires étrangères, Asie-Pacifique
- L'honorable sénateur Jeffrey Jones, president, Comité des affaires frontalières
- L'honorable sénateur César Camacho Quiroz, président, Comité sur le fédéralisme et le développement municipal
- L'honorable sénateur José Bonilla Robles, président, Comité du développement rural
- L'honorable sénateur Jorge Lozano, vice-président, Comité sur la promotion économique
- L'honorable sénateur Orlando Paredes Lara, vice-président, Comité de la justice
- L'honorable sénateur Filomena Margaiz Ramírez, vice-présidente, Comité sur le commerce et la promotion industrielle
- L'honorable sénateur José Ernesto Gil Elorduy, membre du Comité des affaires étrangères

le 2 mars 2004

Service national d'inspection des aliments

- M. Octavio Carranza, secrétaire

le 2 mars 2004

Transalta México, S.A. de C.V.

- Mme JoAnne Butler, directrice générale

le 1er mars 2004

Organisations

Banque du Canada

- M. John Murray, chef, département des relations internationales

le 7 octobre 2003

Centre d'étude des niveaux de vie

- M. Andrew Sharpe, directeur exécutif

le 21 octobre 2003

Direction de l'Économie TD

- M. Don Drummond, premier vice-président et économiste en chef

le 22 octobre 2003

Exportation et développement Canada

- M. Stephen Poloz, économiste en chef

le 21 octobre 2003

Industrie Canada

- M. Someshwar Rao, directeur, analyse des investissements

le 7 octobre 2003

Informetrica Limitée

- M. Michael McCracken, président

le 8 octobre 2003

J.P. Morgan Securities Canada

- M. Ted Carmichael, économiste

le 8 octobre 2003

Ministère des Finances Canada

- M. Steven James, directeur, division de l'analyse et des prévisions économiques

le 7 octobre 2003

RBC Groupe financier

- M. John Anania, économiste principal adjoint

le 21 octobre 2003

Syndicat national de l'automobile (TCA)

- M. Jim Stanford, économiste

le 8 octobre 2003

UBS Securities Canada Incorporated

- M. George Vasic, économiste en chef canadien

le 22 octobre 2003

ANNEXE II :
SÉLECTION DE DOCUMENTS REÇUS AU COURS DU DEUXIÈME VOLUME DE CETTE ÉTUDE

Mémoire

Congrès du travail du Canada

- M. Andrew Jackson, économiste

le 8 octobre 2003

Organisations

Agence canadienne d'inspection des aliments

- M. Paul Haddow, directeur exécutif, affaires internationales

le 5 février 2003

Agricultural Producers Association of Saskatchewan

- M. Dave Brown, vice-président

le 21 février 2003

Agriculture et Agroalimentaire Canada

- M. Rory McAlpine, directeur général intérimaire, Direction des politiques de commerce international
- M. Ian Thomson, directeur intérimaire, Division de la gestion commerciale de l'hémisphère occidental

le 5 février 2003

Alberta Canola Producers Commission

- M. Kenton Ziegler, président
- M. Ward W. Toma, directeur général

le 19 février 2003

Alliance canadienne du camionnage

- M. David H. Bradley, président-directeur général
- Mme Elly Meister, vice-présidente, affaires publiques

le 9 avril 2003

Alliance canadienne du commerce agroalimentaire

- M. Ted Menzies, président
- Mme Patty Townsend, directrice exécutive

le 5 février 2003

Ambassade du Mexique à Ottawa

- S.E. Maria Teresa Garcia S. de Madero, Ambassadrice du Mexique au Canada

le 8 avril 2003
le 5 mai 2003

- Mme Cecilia Jaber, chef de mission adjoint

le 5 mai 2003

- M. Carlos Pinera, représentant du Secrétariat mexicain de l'économie au Canada

le 8 avril 2003

- M. Fernando Espinosa, attaché économique

le 8 avril 2003

Asia-Pacific Foundation of Canada

- M. John Wiebe, président-directeur général

le 26 mars 2003

ANNEXE III :
TÉMOINS AYANT CONTRIBUÉ AU VOLUME PREMIER DE L'ÉTUDE

Association canadienne des constructeurs de véhicules

- M. David C. Adams, vice-président, politiques

le 1er avril 2003

Association canadienne des fabricants de produits chimiques

- M. Richard Paton, président
- M. David W. Goffin, secrétaire-trésorier et vice-président des Affaires économiques et commerciales

le 1er avril 2003

Association des produits forestiers du Canada

- M. Avrim Lazar, président

le 11 février 2003

British Columbia Lumber Trade Council

- M. John Allan, président

le 17 février 2003

Bureau du bois de sciage des Maritimes

- Mme Diana Blenkhorn, présidente-directrice générale

le 11 février 2003

Canadian / American Border Trade Alliance

- M. Jim Phillips, président et chef de la direction

le 18 mars 2003

Canadian Association of Petroleum Producers

- M. Pierre Alvarez, président

le 19 février 2003

Canadian Cattlemen's Association

- M. Dennis Laycraft, premier vice-président

le 19 février 2003

Canadian Energy Research Institute

- M. J. Philip Prince, président
- M. Peter L. Miles, vice-président, recherche

le 19 février 2003

Canfor Corporation

- M. Kenneth O. Higginbotham, vice-président, Foresterie et environnement

le 18 février 2003

Centre canadien de politiques alternatives

- M. Bruce Campbell, directeur exécutif

le 26 mars 2003

Centre de droit et de politique commerciale

- M. William A. Dymond, directeur exécutif

le 3 février 2003

Chambre du commerce du Canada

- M. Bob Keyes, vice-président, international
- M. Alexander Lofthouse, analyste de politique

le 12 février 2003

Commission canadienne du blé

- L'honorable Ralph Goodale, c.p., député, ministre des Travaux publics et des Services gouvernementaux et ministre responsable de la Commission canadienne du blé

le 14 mai 2003

- M. Ian McCreary, directeur
- M. Victor Jarjour, vice-président
- Mme Alexandra Lamont, conseillère politique

le 21 février 2003

Conseil canadien des chefs d'entreprise

- M. Thomas d'Aquino, président-directeur général
- M. George Haynal, premier vice-président
- M. Sam T. Boutziouvis, vice-président et conseiller principal de l'économie

le 12 février 2003

Conseil canadien des Pêches

- M. Ronald W. Bulmer, président

le 18 mars 2003

Conseil du libre-échange pour le bois d'œuvre

- M. Frank Dottori, co-président
- M. Carl Grenier, vice-président principal

le 11 février 2003

Doman Industries Limited

- M. Bob Flitton, directeur, Biens immobiliers et relations gouvernementales

le 17 février 2003

Fédération canadienne de l'agriculture

- M. Robert Friesen, président
- M. Marvin Shauf, 2e vice-président
- Mme Jennifer Higginson, analyste de politiques

le 5 février 2003

Fraser Institute

- M. Fred McMahon, directeur, Centre for Globalization Studies

le 18 février 2003

ANNEXE III :
TÉMOINS AYANT CONTRIBUÉ AU VOLUME PREMIER DE L'ÉTUDE

Gouvernement du Mexique

- L'honorable Luis Ernesto Derbez Bautista, Secrétaire aux Affaires étrangères
- M. Geronimo Gutiérrez, sous-secrétaire aux Affaires étrangères

le 5 mai 2003

Independent Lumber Remanufacturers' Association

- M. Russ Cameron, président

le 18 février 2003

Industrial, Wood & Allied Workers of Canada

- M. Kim Pollock, directeur, politique publique et environnement

le 17 février 2003

Manufacturiers et exportateurs du Canada

- L'honorable Perrin Beatty, président-directeur général

le 1er avril 2003

Ministère de la Citoyenneté et de l'Immigration

- M. Daniel Jean, sous-ministre adjoint intérimaire, Développement des politiques et des programmes

le 9 avril 2003

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

- L'honorable Pierre Pettigrew, c.p., député et ministre du Commerce international

le 3 février 2003

- M. Marc Lortie, sous-ministre adjoint (Amériques)

le 8 avril 2003

- M. Doug Waddell, sous-ministre adjoint, Politique commerciale, économique et environnementale

le 19 mars 2003

- M. Carlos Rojas-Arbulú, délégué commercial, direction du Mexique

le 8 avril 2003

- M. Claude Carrière, directeur général, politique commerciale

le 3 février 2003
le 25 mars 2003

- Mme Elaine Feldman, directrice générale, Direction générale des contrôles à l'exportation et à l'importation

le 19 mars 2003

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

(suite)

- Mme Suzanne Vinet, directrice générale, Politique commerciale II, Services, Investissement et propriété intellectuelle

le 25 mars 2003

- M. Bruce Levy, Directeur, Relations transfrontalières avec les États-Unis

le 3 février 2003

- M. Claudio Vallé, directeur, Direction des règlements et des obstacles techniques

le 8 avril 2003

- M. Graeme C. Clark, directeur intérimaire direction du Mexique

le 8 avril 2003

- M. Matthew Kronby, Avocat, Directeur adjoint, Droit commercial

le 25 mars 2003

Nova Scotia Fish Packers

- M. Denny Morrow, directeur exécutif

le 18 mars 2003

Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier

- M. Fred Wilson, représentant national

le 11 février 2003

Syndicat des Métallos

- M. Dennis Deveau, agent de liaison gouvernementale, division de la législature

le 1er avril 2003

Syndicat national des cultivateurs

- M. Darrin Qualman, directeur exécutif

le 21 février 2003

Western Barley Growers Association

- M. Douglas McBain, président

le 19 février 2003

Weyerhaeuser

- M. David A. Larsen, vice-président, affaires publiques et gouvernementales

le 17 février 2003

Wild Rose Agricultural Producers

- M. Brent McBean, directeur

le 19 février 2003

ANNEXE III:
TÉMOINS AYANT CONTRIBUÉ AU VOLUME PREMIER DE L'ÉTUDE

Particuliers

Professeur Don Barry

Relations internationales
Université de Calgary

le 20 février 2003

M. Anthony Campbell

Consultant

le 18 mars 2003

M. Peter Clark

Partenaire
Grey, Clark, Shih & Associates, Ltd.

le 3 février 2003

Professeur Theodore Cohn

Département des sciences politiques
Université Simon Fraser

le 18 février 2003

Professeur Gilbert Gagné

Département des études politiques
Université Bishop

le 3 février 2003

M^e Billy Garton

Partenaire
Bull, Housser & Tupper

le 17 février 2003

M^e Charles Gastle

Partenaire, Shibley Righton

le 11 février 2003

Professeur Richard Harris

Département des sciences économiques
Université Simon Fraser

le 17 février 2003

Professeur John Helliwell

Département des sciences économiques
Université de la Colombie Britannique

le 18 février 2003

M^e Lawrence L. Herman

Avocat-conseil associé
Cassels, Brock & Blackwell LLP

le 4 février 2003

M^e Jon Johnson

Partenaire
Goodmans LLP

le 4 février 2003

Professeure Laura Macdonald

Professeure associée et directrice du Centre for North American Politics and Society
Université Carleton

le 8 avril 2003

ANNEXE III :
TÉMOINS AYANT CONTRIBUÉ AU VOLUME PREMIER DE L'ÉTUDE

L'honorable Roy MacLaren

Ancien ministre du Commerce international

le 4 février 2003

Professeur George MacLean

Études politiques
Université du Manitoba

le 21 février 2003

Mme Kathleen Macmillan

Présidente
International Trade Policy Consultants

le 3 février 2003

Professeur Donald McRae

Droit des affaires et droit commercial
Université d'Ottawa

le 3 février 2003

Professeur Armand de Mestral

Faculté de droit
Université McGill

le 26 février 2003

Professeur Rolf Mirus

Directeur, Centre for Economic Research,
School of Business
Université de l'Alberta

le 20 février 2003

M. Tim O'Neill

Vice-président exécutif et économiste en chef
Groupe financier BMO

le 26 mars 2003

Professeur Richard Ouellet

Faculté de droit
Université Laval

le 26 février 2003

M. Les Reed

Consultant en politiques forestières

le 17 février 2003

M^e^ Steven Shrybman

Avocat
Sack Goldblatt Mitchell

le 26 février 2003

M. David Usherwood

le 19 février 2003

ANNEXE III :
TÉMOINS AYANT CONTRIBUÉ AU VOLUME PREMIER DE L'ÉTUDE

Mission d'information : Washington, D.C., 28 avril au 1er mai 2003

Ambassade des États-Unis à Ottawa

- Son Excellence Paul Cellucci, ambassadeur des États-Unis au Canada
- M. Michael Gallagher, Ministre-conseiller, Affaires économiques

Ottawa, le 28 avril 2003

Ambassade du Canada aux États-Unis

- M. Michael F. Kergin, ambassadeur du Canada aux États-Unis
- M. Bertin Côté, ministre (Affaires économiques) et chef de mission adjoint
- M. Peter Boehm, ministre (Affaires politiques)
- M William R. Crosbie, Ministre-conseiller (Politique économique et commerciale)
- M. Ariel N. Delouya, Ministre-conseiller (Affaires juridiques et du Congrès)
- M. Terry R. Colli, directeur, Affaires publiques
- M. Alan H. Minz, conseiller (Politique commerciale)
- M. Christopher A. Shapardanov, (Affaires politiques)
- M^{me} Birgit Matthiesen, Division de la politique économique et commerciale

les 29-30 avril 2003

le 1er mai 2003

Ambassade du Canada aux États-Unis

(suite)

- M^me^ Catherine Vézina, Affaires multilatérales

les 29-30 avril 2003

le 1er mai 2003

American Consumers for Affordable Homes

- M^me^ Susan E. Petrunias
- M. Bruce H. Hahn, président, American Homeowners Foundation
- M. Kent Knutson, vice-président, Relations avec les gouvernements, Home Depot
- M. Jonathan Gold, vice-président, Politique commerciale internationale, International Mass Retail Association
- M. Michael S. Carliner, vice-président consultatif, Économie, National Association of Home Builders
- M. Jason M. Lynn, directeur législatif, National Association of Home Builders

le 1er mai 2003

- M. Michael Strauss, directeur, Communications législatives, National Association of Home Builders
- M^me^ Pamela J. Slater, représentante législative, Consumers for World Trade
- M. Donald Ferguson, Geduldig and Ferguson
- M. Gary Horlick, Wilmer, Cutler and Pickering

le 1er mai 2003

American Enterprise Institute for Public Policy Research

- M. John C. Fortier, Ph.D., attaché de recherche

le 29 avril 2003

Americans for Better Borders Coalition

- M^me^ Theresa Cardinal Brown, coprésidente de la coalition
- M. John Murphy, vice-président, U.S. Chamber of Commerce

le 30 avril 2003

ANNEXE III :
TÉMOINS AYANT CONTRIBUÉ AU VOLUME PREMIER DE L'ÉTUDE

Bureau du représentant américain au Commerce

- M. John M. Melle, adjoint au représentant américain du Commerce en Amérique du Nord
- M^me^ Sharon Bomer Lauritsen, adjointe au représentant américain du Commerce (Affaires agricoles)
- M^me^ E. Sage Chandler, directrice, Affaires canadiennes

le 29 avril 2003

Chambre des représentants des États-Unis

- M. Amo Houghton (R- Corning), membre du Congrès
- M. Bob Van Wicklin, directeur législatif auprès d'Amo Houghton, membre du Congrès

le 29 avril 2003

Comité du Sénat chargé des affaires gouvernementales

- M^me^ Susan M. Collins (R-ME), sénatrice, présidente
- M. Rob Owen, conseiller de la sénatrice Susan M. Collins
- M^me^ Jane Alonso, adjointe législative de la sénatrice Susan M. Collins

le 30 avril 2003

Département du commerce des États-Unis

- M. William Henry Lash III, Secrétaire adjoint au commerce, Conformité et accès au marché
- M. Andrew I. Rudman, directeur intérimaire, Bureau de l'ALENA et Affaires interaméricaines
- M^me^ Geri C. Word, chef de l'équipe chargée de la conformité
- M. Carlos Busquets, chargé du dossier du Canada
- M. Pierce Scranton, adjoint spécial

le 1^er^ mai 2003

Mission permanente du Canada auprès de l'Organisation des États américains

- M^me^ Gwyneth Kutz, conseillère et représentante suppléante du Canada auprès de l'Organisation des États américains

le 1^er^ mai 2003

Murphy Frazer & Selfridge

- M. Paul Frazer

le 29 avril 2003

ANNEXE III :
TÉMOINS AYANT CONTRIBUÉ AU VOLUME PREMIER DE L'ÉTUDE

Northern Border Caucus

- M. Earl Pomeroy (D-ND), membre du Congrès, coprésident
- M. Michael Morrow, premier adjoint administratif, sous-comité du commerce, Ways and Means Committee
- M^me^ Juliet A. Bender, fellow de LEGIS, sous-comité du commerce, Ways and Means Committee
- M. Jasper MacSlarrow, premier adjoint législatif de Rick Larsen, membre du Congrès
- M. Beau Schuyler, premier adjoint législatif de John Turner, membre du Congrès
- M. Darin T. Beffa, adjoint législatif de George R. Nethercutt fils, membre du Congrès
- M^me^ Lori Mrowka, adjointe législative de Bart Stupak, membre du Congrès
- M^me^ Andrea Salinas, adjointe législative de Fortney H. (Pete) Stark, membre du Congrès

le 1^er^ mai 2003

Service de recherche du Congrès

- M. Ian F. Ferguson, analyste, Commerce et finances internationales

le 29 avril 2003

Sous-comité du commerce international du Sénat

- M. Craig Thomas (R-WY), sénateur, président
- M. Bryn N. Stewart, conseiller général du sénateur Craig Thomas

le 29 avril 2003

University of Maryland

- M. Peter Morici, professeur de commerce international à la Robert H. Smith School of Business

le 29 avril 2003